INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact

Procurement Strategy for Aboriginal Business - Performance Report for 2000

Table of Contents

- Introduction
- Overview
- Results of Departmental Performance Objectives
- Implementation Challenges
- Number of Contracts Awarded
- Significant Initiatives of 2000
- Innovative Approaches and Best Practices
- Success Stories
- Conclusion

Accessibility Notice

Indian and Northern Affairs Canada is committed to equitable access to information, regardless of the technologies used. We are continually striving to make our site accessible to all, including persons with disabilities and to those who use assistive devices.

The Indian and Northern Affairs Canada Web site is developed according to the Common Look and Feel Standards and Guidelines for Internet, including the Accessibility Standards which require compliance with the World Wide Web Consortium's (W3C) Web Accessibility Initiative (WAI) Guidelines Version 1.0 - Priority 1 and 2 Checkpoints.

If you have any questions about the accessibility of this site or if you are having trouble accessing information, you can contact us:

INAC Public Enquiries Contact Centre
10 Wellington Street
Ottawa, Ontario K1A 0H4

Telephone (toll-free): 1-800-567-9604
TTY (toll-free): 1-866-553-0554
Facsimile: (819) 953-3017
Facsimile (toll-free): 1-866-817-3977
E-mail: InfoPubs@ainc-inac.gc.ca

Back

106-03566/

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact

Introduction

Gathering Strength, ***Indian and Northern Affairs Canada's (INAC) response to the Royal Commission on Aboriginal Peoples, builds on the theme of using partnerships of Aboriginal entities with industry and government at all levels to open up existing and emerging market opportunities through mentoring, joint venturing and supplier development activities. The PSAB is considered an important tool in this endeavor, giving the potential to use federal contracting opportunities to provide Aboriginal suppliers with opportunities for partnerships, joint-ventures, strategic alliances, business network development and mentoring opportunities. The PSAB applies to all departments and agencies.***

The PSAB's overall objective is to increase the number of Aboriginal suppliers bidding for and winning federal contracts, thereby delivering increased economic benefits to Aboriginal businesses and their communities. Under the terms of the set-aside provisions, the federal government reserves all contracts (mandatory set-asides) greater than $5,000.00 that serve a primarily Aboriginal population (80% Aboriginal) for competition solely among Aboriginal businesses. The Strategy also encourages departments and agencies to use incidental (voluntary) set-asides to fulfill some of their operational needs.

Back

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

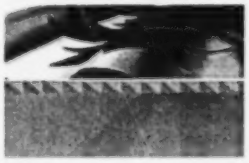
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Overview

This is the third edition of the PSAB Performance Report. The PSAB, over the past four years (1996 - 2000), has measurably improved Aboriginal business access to contract opportunities. An increasing number of government departments and agencies are supporting PSAB through the use of selective voluntary set-asides for goods, services, and construction. The Strategy also promotes subcontracting to Aboriginal firms and strongly encourages joint ventures between Aboriginal and non-Aboriginal businesses.

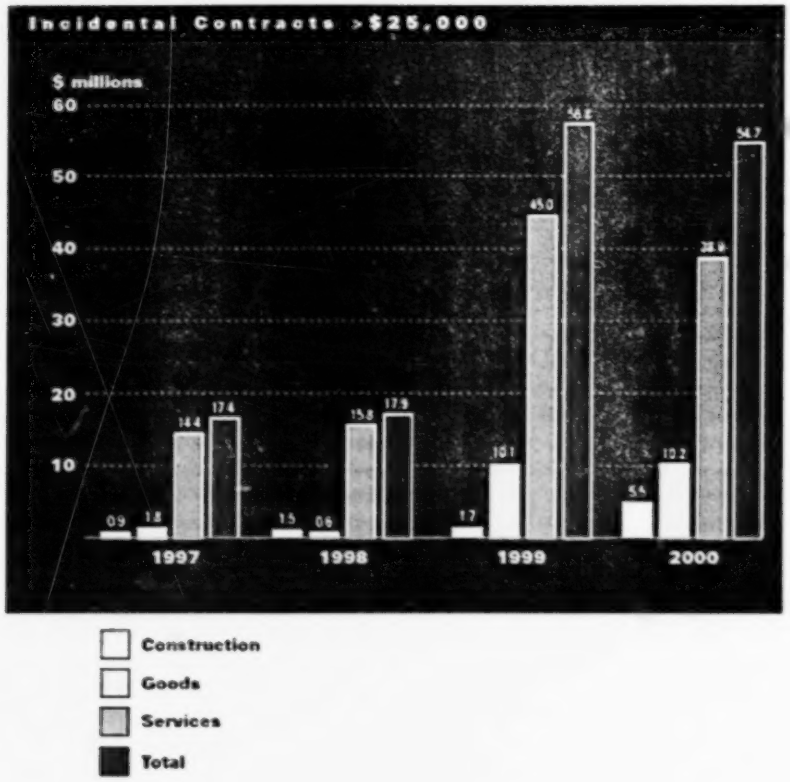
The focus of this report covers calendar year 2000 (January to December). Public Works and Government Services Canada (PWGSC), as the central procurement arm of the federal government, was handed the responsibility for capturing the relevant procurement data related to PSAB. INAC noticed a difference in the dollar values reported in the Government of Canada (GoC) report and the amount reported directly to INAC by the departments. This is due to the difference in departmental reporting requirements. PWGSC's report to Treasury Board Secretariat on procurement activity generated through Aboriginal businesses does not include credit card purchases, call-ups against National and/or Regional Master Standing Offers, and amendments, whether positive or negative.

During 2000, participating departments led the PSAB to another level of success. However, knowledge gained within INAC in implementing the PSAB has demonstrated that many Aboriginal businesses continue to experience difficulties in dealing with the federal contracting process. Many Aboriginal firms also require assistance in enhancing their marketing skills. In response, the INAC PSAB team has engaged professional consulting services for the development and delivery of two separate training courses to various Aboriginal entrepreneurs across Canada on a pilot project basis. The training courses are known as the "PSAB Primer", which focuses on walking an individual through the federal procurement process; and "Marketing to Government", which will provide guidance to Aboriginal entrepreneurs to whom they should be targeting their marketing efforts when seeking federal contract opportunities. The results of these activities will be highlighted in the next PSAB Performance Report.

To support the efforts of Aboriginal businesses, more and more federal departments are inviting Aboriginal businesses to hold trade shows within their buildings to showcase their goods and services. This allows Aboriginal businesses to develop positive contacts with federal departments.

Aboriginal businesses have learned that to be a long term sustainable enterprise, they must develop the capacity and capability to compete effectively with non-Aboriginal firms in an open market. The 2000 performance objectives results indicate that $54.7 million or 44% of the business under the PSAB was awarded to Aboriginal businesses under the incidental category. This indicates that Aboriginal businesses are becoming more competitive (See Table 1 on page 4).

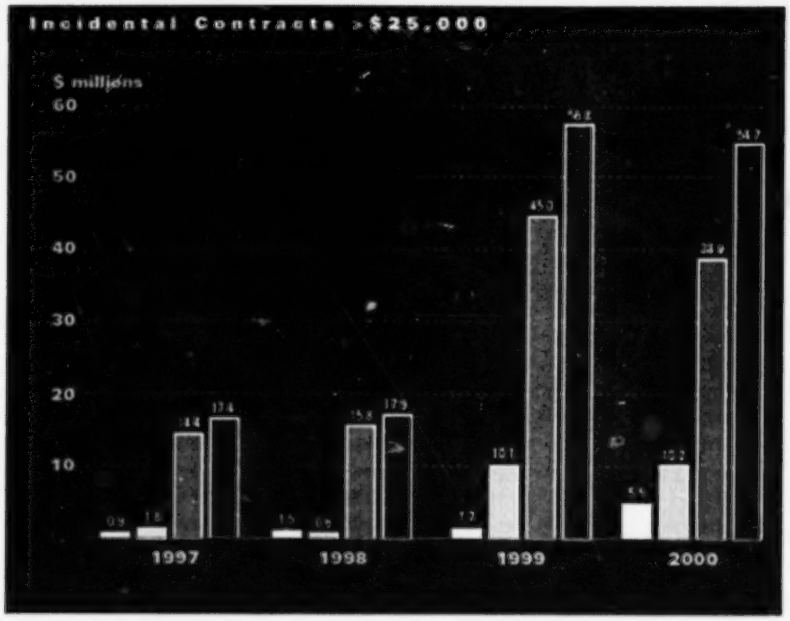
Table 1
Chart of Incidental Contracts with Aboriginal business valued at $25,000 and above.



Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

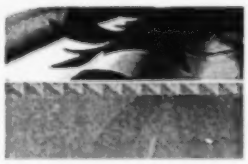
Table 1
Chart of Incidental Contracts with Aboriginal business valued at $25,000 and above.



Back

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Results of Departmental Performance Objectives

The PSAB operates within the federal government contracting principles of prudence, probity and best value when expending Canadian tax dollars. A key element of the Strategy is the establishment, by all participating departments and agencies, of annual performance objectives. By establishing measurable goals, in terms of the number and value of potential contracts to be attained with Aboriginal suppliers, departments are better able to monitor their own performance. All departments and agencies have the responsibility to establish performance goals which truly reflects their ability, and intent, to support the PSAB.

The success of the PSAB is demonstrated through government departments and agencies achieving, and in some cases exceeding, their yearly performance objectives by encouraging the growth of Aboriginal supplier capacity building initiatives, and by advocating the inclusion of Aboriginal business within the federal government procurement process. All departments and agencies are mandated by the Treasury Board Secretariat (TBS) contracting policies to act as advocates and facilitators for the promotion and enhancement of contracting activity with Aboriginal entrepreneurs, within an existing framework of good contract management practices.

Each year, 43 departments and agencies are required to report directly to INAC on their total dollar value of contracts awarded to the Aboriginal business community on a calender year basis (January to December). This includes all contracts awarded by the department on their behalf, all contracts awarded by PWGSC on their behalf, all credit card purchases, standing offers, and contract amendments.

The Treasury Board Secretariat also produces an annual report on federal contracting activity with Aboriginal firms. This is known as the GOC's Annual Report on Contracting with Aboriginal Businesses. It should be noted that INAC PSAB officials are required to use this report as the official GOC stats on contracting. We obtain our information from this report which does not capture the data from various sources such as purchases acquired through departmental credit cards usage, individual callups against standing offers, or contract amendments, whether positive or negative, although these items have a direct impact upon the actual business volumes being reported by departments. It is evident that figures reported to INAC by departments do not always agree with the figures produced through the TBS GOC's Annual Report on Contracting with Aboriginal Businesses.

This year federal departments and agencies demonstrated their continued support of the PSAB by submitting a combined forecasted business volume with Aboriginal businesses totaling an estimated value of $87.7 million. The year end figures submitted by all departments resulted in a reported total value of $136.4 million worth of contracts being awarded to Aboriginal firms.

Table 2

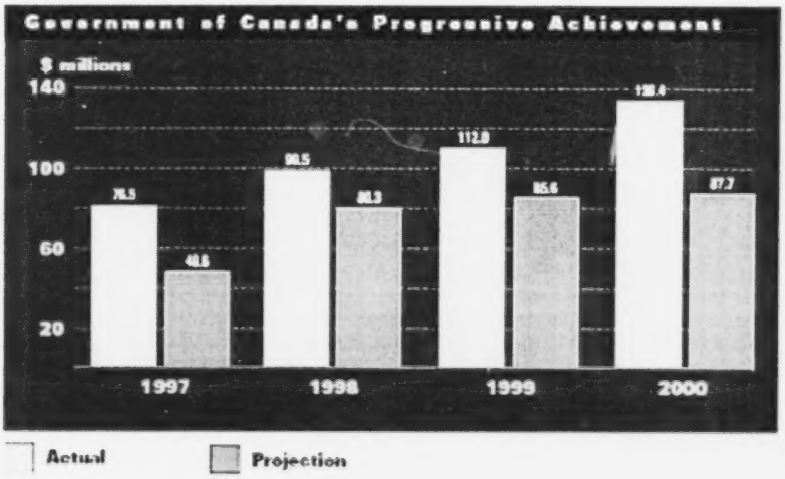
Table 2 below demonstrates the continued commitment of the various departments participating in this initiative, and highlights their respective achievements during 2000.

2000 Business Volumes

DEPARTMENT	ESTIMATED DEPTL. OBJECTIVE	GOC YEAR END REPORT
Citizenship & Immig.	84,000	332,000
Correctional Services	8,000,000	7,597,000
Dept. of Justice	101,245	1,949,000
DND	20,000,000	10,488,000
Environment	1,590,000	1,140,000
Fisheries & Oceans	4,840,000	3,375,000
Health Canada	7,620,000	28,349,000
HRDC	1,750,000	4,818,000
INAC	22,219,000	9,988,000
Industry Canada	4,707,000	4,699,000
Natural Resources	863,000	127,000
PWGSC	2,000,000	53,138,000
RCMP	5,000,000	1,072,000
Statistics Canada	2,000,000	312,000
Transport Canada	318,000	858,000
Other Departments	6,607,755	8,137,000
TOTALS	**$87,700,000**	**$136,379,000**

Table 3

Table 3 provides you with a quick snapshot of the GOC's progressive achievement with the PSAB since 1997.



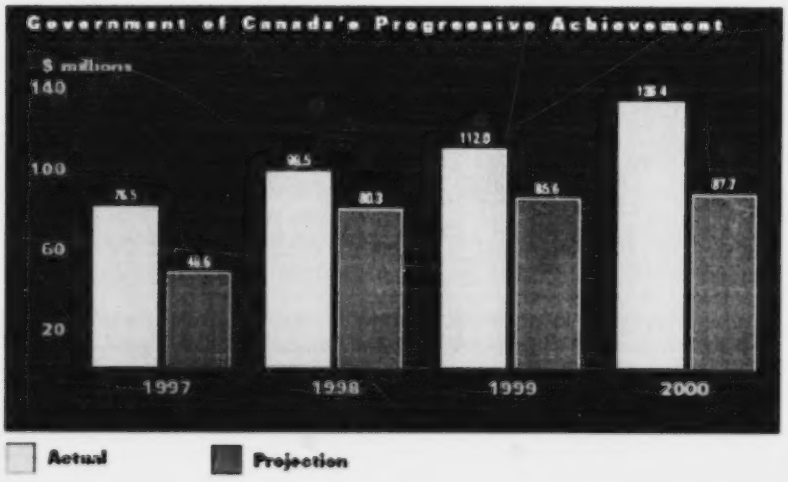
Back

Table 2
Table 2 below demonstrates the continued commitment of the various departments participating in this initiative, and highlights their respective achievements during 2000.

2000 Business Volumes

DEPARTMENT	ESTIMATED DEPTL. OBJECTIVE	GOC YEAR END REPORT
Citizenship & Immig.	84,000	332,000
Correctional Services	8,000,000	7,597,000
Dept. of Justice	101,245	1,949,000
DND	20,000,000	10,488,000
Environment	1,590,000	1,140,000
Fisheries & Oceans	4,840,000	3,375,000
Health Canada	7,620,000	28,349,000
HRDC	1,750,000	4,818,000
INAC	22,219,000	9,988,000
Industry Canada	4,707,000	4,699,000
Natural Resources	863,000	127,000
PWGSC	2,000,000	53,138,000
RCMP	5,000,000	1,072,000
Statistics Canada	2,000,000	312,000
Transport Canada	318,000	858,000
Other Departments	6,607,755	8,137,000
TOTALS	**$87,700,000**	**$136,379,000**

Table 3
Table 3 provides you with a quick snapshot of the GOC's progressive achievement with the PSAB since 1997.



Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact

Implementation Challenges

Government departments are measuring their success with PSAB in terms of individual contracts, or the level of Aboriginal benefits stemming from these contracts. However, many departments are increasingly focussed on overcoming systemic barriers and obstacles to integrate the PSAB into the mainstream and consciousness of the day to day procurement process within their organizations.

These organizations have been quite active and innovative in many areas including:

- *communication;*
- *supplier development activities;*
- *use of set-asides;*
- *fostering the potential for partnerships;*
- *integration of Aboriginal suppliers into the procurement mainstream; and,*
- *development of Aboriginal supplier standing offers.*

However, these departments continue to face a number of challenges including the organizational structure, a lack of management support, grants and contributions, decreasing budgets, problems with data capture and difficulties relating to the nature and capabilities of Aboriginal suppliers. Departmental PSAB Coordinators continue to be faced with obstacles to success as they attempt to implement the PSAB in their respective organizations. While some of these obstacles are systemic, others are related primarily to the mandate, role and structure of the individual organizations. Some of the more significant of these obstacles and impediments are discussed below.

The PSAB Coordinators are individuals who act as the champions of this initiative within their own department/agency. They are the advocates and facilitators for the Aboriginal business community that ensure an Aboriginal business consciousness exists within their own buyer community.

ORGANIZATIONAL STRUCTURE

A primary challenge encountered in implementing the PSAB in most of the departments and agencies is the decentralized nature of many of these federal government organizations as well as the decentralized nature of the federal procurement process.

Most departments and some agencies are highly decentralized, usually along geographic or functional lines. Therefore, a PSAB coordinator, or headquarters buying group, often has little effective control over what happens in other parts of the organization. This makes it difficult to implement the PSAB, or to control or gather data concerning the PSAB implementation. Compounding this issue is the fact that much of the procurement in terms of program spending, particularly for services, is

carried out in the regions.

In some organizations, this has been largely overcome by assigning decentralized portions of the organization a performance objective proportional to their budget. Other organizations do not have this level of control over the entire organization and must therefore rely on goodwill or moral persuasion to obtain a commitment to PSAB from all parts of the organization.

MANAGEMENT SUPPORT

One of the keys to overcoming problems created by organizational or functional structure is full support and commitment from senior management throughout the organization. It appears that in those departments where management commitment was demonstrated early and effectively, success was achieved easier and quicker than in those departments or agencies where support took some time to develop. Senior management support contributes to ensuing greater success in the implementation of the PSAB.

GRANTS AND CONTRIBUTIONS

There is a growing trend in government to devolve services being purchased for Aboriginal communities to Aboriginal entities. This means that government purchases that previously would have qualified as a mandatory Aboriginal set-aside, are no longer being made. Instead, funds are given directly to Aboriginal organizations, as grants or contributions, and these organizations are expected to provide or purchase the services themselves.

Grants and contributions do not qualify as instruments to be counted for departmental performance objectives and therefore, in these organizations, there is less potential for direct business opportunities with Aboriginal suppliers. This is a growing trend in government and was evident in many departments providing services to Aboriginal clients including INAC, Health Canada, Correctional Services and others.

As this trend is expected to continue, it can be expected to impact somewhat on these departments' ability to continue to increase the value of contracts awarded to Aboriginal suppliers under the PSAB.

DECREASING BUDGETS

In some departments, contracting budgets are shrinking quickly and dramatically. For example, last year the Correctional Services contracting budget was decreased by 21%, from $190 million to $150 million making the department's performance objective of $8.35 million considerably more difficult to achieve. If this trend continues, departments and agencies with similar reductions will have problems in continuing to meet performance objectives met in earlier years.

DATA CAPTURE

The decentralized nature of departments and the decentralized nature of the procurement process within departments and agencies also creates significant problems in terms of data collection and reporting for purchases from Aboriginal suppliers.

In most departments and agencies, particularly for low dollar value purchases and decentralized services contracting, there is no accurate and effective means of capturing data on purchases from Aboriginal suppliers.

Accordingly, in many organizations, much of this data capture must be done manually and, as a result, not all of the information is accurately captured. However, some departments have managed to capture the information. Better sharing of departmental information and processes (best practices) may be of assistance to those organizations having data capture problems.

Data capture has long been a problem in some, but not all, organizations for the many purchases made via government acquisition cards. Manual capture of this information is tedious and not cost effective. The ability to electronically collect data on acquisition card purchases would be beneficial and would more accurately capture data easily missed in a manual data collection process.

ABORIGINAL CAPABILITY

There now exists qualified and capable Aboriginal suppliers for most commodity sectors and one is virtually able to purchase all common government requirements from Aboriginal suppliers. This has facilitated greatly the ability of departments and agencies to meet their Aboriginal performance objectives.

One frequently used commodity that does not appear to have Aboriginal suppliers with the capabilities and capacities required by government organizations may be temporary help services. These services are normally bought using standing offers or supply arrangements. In the National Capital Area at least, there does not appear to be an Aboriginal supplier with a standing offer or supply arrangement for these commonly required services.

Another service that appears to be lacking sufficient qualified and capable Aboriginal suppliers is training services. Many organizations buy a considerable amount of these training services such as management training, time management training and other administrative training.

Aboriginal capacity in this commodity would enable organizations to meet their performance objectives more easily.

NATURE OF ABORIGINAL SUPPLIERS

When the PSAB was first being implemented, it appeared that many Aboriginal suppliers were waiting to be approached by government buyers rather than selling the capabilities of their company to government buyers. This situation has ameliorated substantially and Aboriginal suppliers appear to be more proactive and outgoing in seeking federal procurement opportunities.

Some Aboriginal businesses would probably gain from being more pro-active in their marketing of their goods and services. Accordingly, skills development in marketing to government would be of benefit to Aboriginal suppliers requiring this training.

Departments consider that the development of some additional or improved tools would be of benefit to them and therefore, would welcome an improved Aboriginal Supplier Inventory as well as additional supplier development activities. Discussions with various departments has lead us to the conclusion that a need exists for the development of additional contracting guidelines and frameworks in the areas of Aboriginal bid evaluation criteria and Aboriginal sub-contracting opportunities. This would benefit the continued evolution of the PSAB as an important tool in Aboriginal economic development.

As indicated earlier, this year 34 departments and agencies, or 79.1% of the

participating departments responded to INAC's requests for information regarding departmental performance objectives. A renewed commitment to the PSAB is required at senior management levels for future years. INAC intends to work towards attaining a 100% commitment from all departments and agencies for the sharing of information regarding the establishment of yearly departmental performance objectives.

Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact

Number of Contracts Awarded

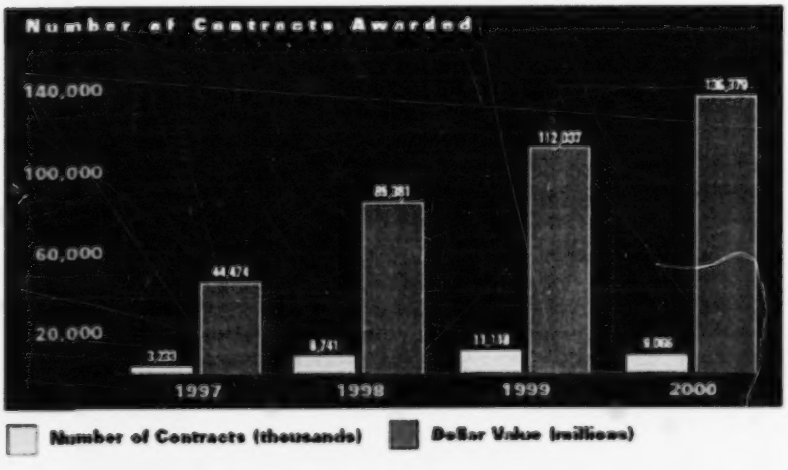
In 2000, the total number of contracts awarded to Aboriginal firms under the PSAB was 9,066 amounting to $136.4 million in revenue and income for Aboriginal businesses and Aboriginal people (Table 4). This amount reflects a 21.7 per cent (%) increase over the 1999 business volume of $112.037 million. More positive is the fact that over 60% of all requirements over $25,000.00 won by Aboriginal firms was accomplished on the open market.

Table 4
Total Contracts Awarded to Aboriginal Businesses during 2000

Contracts for:

	INCIDENTAL & SET-ASIDE < 25 000	INCIDENTAL > 25 000	SET-ASIDE > 25 000	TOTAL
Goods Number $ value	6952 $6,276,000	49 $10,207,000	19 $6,214,000	7020 $22,697,000
Services Number $ value	1651 $5,889,000	183 $38,970,000	149 $50,731,000	1983 $95,590,000
Construction Number $ value	31 $317,000	16 $5,548,000	16 $12,227,000	63 $18,092,000
Total Number $ value	8634 $12,432,000	248 $54,725,000	184 $69,222,000	9066 $136,379,000

Table 5
Table 5 is a comparative chart of the number of contracts, and dollar values, awarded to Aboriginal owned firms between 1997 and 2000.



INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q
Links
PSAB Contact

Number of Contracts Awarded

In 2000, the total number of contracts awarded to Aboriginal firms under the PSAB was 9,066 amounting to $136.4 million in revenue and income for Aboriginal businesses and Aboriginal people (Table 4). This amount reflects a 21.7 per cent (%) increase over the 1999 business volume of $112.037 million. More positive is the fact that over 60% of all requirements over $25,000.00 won by Aboriginal firms was accomplished on the open market.

Table 4
Total Contracts Awarded to Aboriginal Businesses during 2000

Contracts for:

	INCIDENTAL & SET-ASIDE < 25 000	INCIDENTAL > 25 000	SET-ASIDE > 25 000	TOTAL
Goods Number $ value	6952 $6,276,000	49 $10,207,000	19 $6,214,000	7020 $22,697,000
Services Number $ value	1651 $5,889,000	183 $38,970,000	149 $50,731,000	1983 $95,590,000
Construction Number $ value	31 $317,000	16 $5,548,000	16 $12,227,000	63 $18,092,000
Total Number $ value	8634 $12,432,000	248 $54,725,000	184 $69,222,000	9066 $136,379,000

Table 5
Table 5 is a comparative chart of the number of contracts, and dollar values, awarded to Aboriginal owned firms between 1997 and 2000.

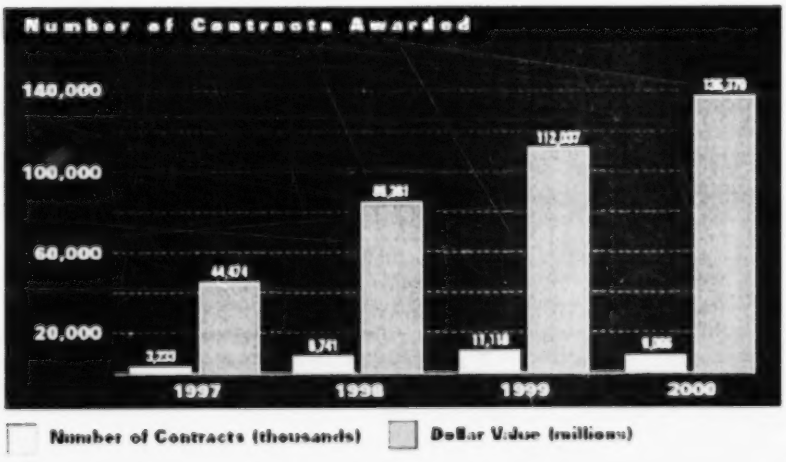
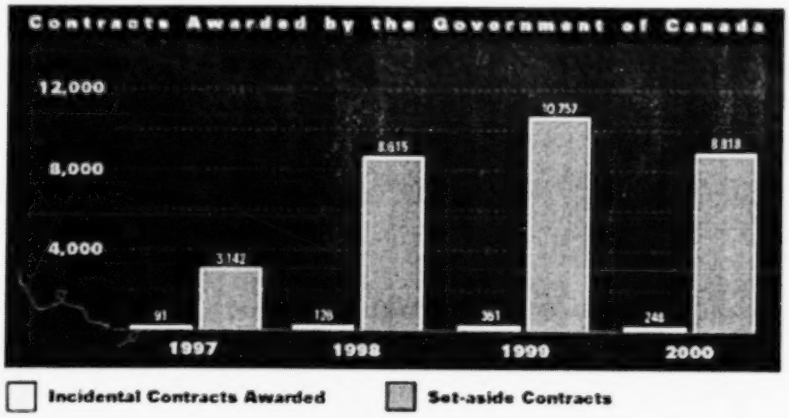


Table 6
Set-aside Contracts Awarded vs. Incidental Contracts Awarded

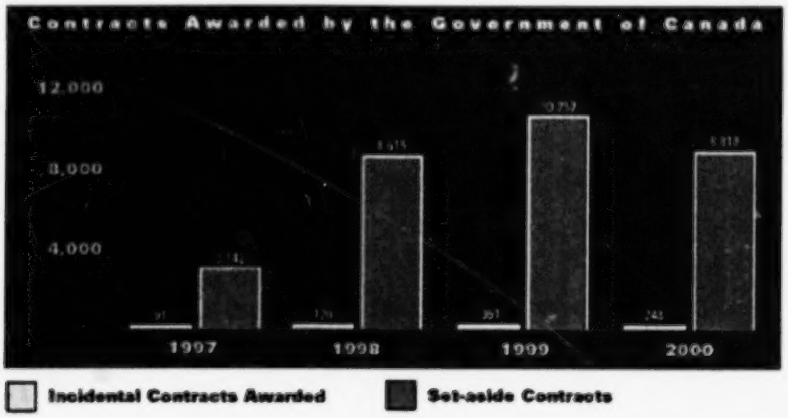


Back

Last Updated: 2004-07-12

Important Notices

Table 6
Set-aside Contracts Awarded vs. Incidental Contracts Awarded



Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

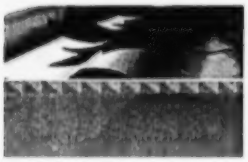
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Significant Initiatives of 2000

A . UNDERSTANDING THE STRATEGY

INAC officials are continuing to work closely with each departmental PSAB coordinator in assisting with their individual needs. INAC now internally reviews, on a daily basis, procurement notices being posted on the electronic tendering system (MERX) to confirm that the spirit of the Strategy is being adhered to. We continue to advocate for voluntary set-asides when an opportunity presents itself and when we are aware that Aboriginal business capacity exists. We also review the mandatory set asides being posted to ensure they are being awarded according to current PSAB eligibility requirements.

INAC's Memorandum of Understanding (MOU) with Consulting and Audit Canada (CAC), to conduct compliancy audits of Aboriginal owned firms to ensure that bidder(s) meet the eligibility criteria of 51% ownership and control, is ongoing. The result(s) of a CAC audit process is regularly provided to the procurement personnel, allowing them to support their decisions of entering, or not entering, into a contract with the firm. We have also implemented a system to follow up on post audit reports, where appropriate, to ensure that the PSAB eligibility requirements are maintained throughout the life of the contract.

B . PSAB INFORMATION SHARING

The exchange of information between federal procurement personnel and Aboriginal firms continues to improve. INAC is maintaining its contract with an Aboriginal firm to update the information contained within the Aboriginal Supplier Inventory (ASI), a database of Aboriginal owned businesses which can be found at www.ainc-inac.gc.ca. However, we are in the process of moving this database to PWGSC's website and to Industry Canada's SourceCan web site. The Contracts Canada website can be found at http://www.contractscanada.gc.ca/. SourceCan is a free service that delivers sales opportunities, bringing buyers and sellers together on the Internet. This web site is located at www.sourcecan.com.

C. PROCUREMENT REVIEW COMMITTEE (PRC)

As a member of the Procurement Review Committee, INAC receives a copy of all federal requirements for goods or services valued at $2 million and over. This enables PRC members to determine if potential regional, industrial or Aboriginal benefits can be identified.

INAC continues to actively seek, when appropriate, opportunities for Aboriginal businesses on major procurement opportunities. We also use this mechanism to inform the federal procurement community about the PSAB. If the members of participating departments could automatically think, "Is there any existing Aboriginal business capacity to fulfill this need?; Should I consider a voluntary set aside?", then we will have reached our goal of

increasing awareness of the PSAB and providing further opportunities for the growth of Canada's Aboriginal business capacity.

In some cases, we know there are not enough companies to create a competitive bidding process and therefore we cannot ask for a complete or partial set aside, but we can still intervene and ask for a special reference to be included in the bid package documents inviting Aboriginal businesses to bid.

During year 2000, there was a total of 345 PRC cases. Of these, INAC initiated 18 interventions which resulted in $2,484,000.00 being set-aside for aboriginal firms.

During 2000, INAC continued to actively work in securing Aboriginal Benefit Plans under Major Crown Projects. Here are some examples:

The North Warning System (NWS) Operations and Maintenance (O&M) contract deals with the operation of a line of radar sites across Northern Canada. The NWS in Canada is comprised of 11 Long Range Radar Sites, 36 Short Range Radar Sites, five Logistic Support Sites and a System Support Centre in North Bay, Ontario.

The various facilities are operated and maintained by a Joint Venture (JV) between Frontec Logistics Corporation of Edmonton, Alberta and Pan Arctic Inuit Logistics (PAIL) Corporation of Yellowknife, NWT. PAIL, is owned by the Inuvialuit Development Corporation, the Makavik Corporation, the Labrador Inuit Development Corporation, the Qikiqtaaluk Corporation, Sakku Investments Corporation, Kitikmeot Corporation and Nunasi Corporation.

In cooperation with PWGSC contracting officials, a substantial Aboriginal Benefits Package was negotiated under the new contract. The value to be received by Aboriginal people, which as a minimum, will total $18.4 million in Canadian Content Value (CCV) covering the first five years of the contact with commensurate increases in value through the exercise of option periods. The benefits include numerous employment and training opportunities for the Inuit of the North.

On another front, the Canadian Coast Guard (CCG) issued a requirement for the construction of twenty (20) aluminum motor lifeboats. Negotiations with the Victoria Shipyards Co. Ltd. as the prime contractor for this contract also resulted in significant benefits for Aboriginal businesses. Although Aboriginal business capacity did not exist to act as a prime contract for this contract, opportunities were created for sub-contracting. Agreement was reached that at least 2% of the value of the work to be performed under the contract must be performed by an Aboriginal business, Aboriginal joint venture, an Aboriginal sub-contractor, or Aboriginal individuals. The Prime Contractor acknowledged that if it is found by audit that it did not meet this contracting obligation, at the time of Provisional Acceptance of Boat No. 20, the contract will be amended to reflect the difference in value of 2% of the work and the actual percentage achieved. Aboriginal Benefits: The value to be received by Aboriginal people which, as a minimum, will total $1 million Canadian Content Value (CCV). The proposed Aboriginal Benefits Plan will be submitted by the Contractor at a later date and the Aboriginal Benefits acquired will be detailed in next year's report.

D. MANAGING EXPECTATIONS

INAC is continuing its efforts at dispelling misconceptions about the PSAB by engaging in numerous conferences and presentations across Canada to different stakeholder groups.

E. INAC LEADERSHIP AND ADVOCACY

INAC's procurement performance in 2000 significantly exceeded its objective. This performance is largely attributed to the fact that INAC has increased its efforts to contract with Aboriginal suppliers whenever qualified Aboriginal suppliers can fill the contract requirements. Also, the PSAB is in its fourth year of implementation. More and more Aboriginal suppliers are aware of the Strategy and are actively searching for opportunities and promoting their business. Having recently added additional staff members to the existing PSAB team has helped to move the agenda forward.

F. DEVELOPING PARTNERSHIPS

INAC is continuing its efforts to promote partnerships and joint ventures along with providing assistance to Aboriginal firms where possible. We are continuing, with PWGSC through Contracts Canada, to assist in delivering training to Aboriginal suppliers on how to contract with government. A number of new interdepartmental partnership initiatives were undertaken during 2001 and we will be reporting on these in next year's annual report.

G. PSAB EVALUATION

Incorporated within the government decision to support the initiation of a PSAB is a requirement for an evaluation study to be conducted by the Treasury Board Secretariat and INAC after the first five years of the implementation of this Program. In this regard, an evaluation framework was established in April 1999 to assess the effectiveness of the Strategy in enhancing Aboriginal business access to, and success in, federal government contracting. The program evaluation is near completion and a full report of the evaluation results will soon be distributed to all stakeholder groups. You may recall that the purpose of the evaluation was to provide interested parties with information on the following issues:

- *Is there a continued rationale for the PSAB as currently defined?*
- *Were the objectives which were set for PSAB met? Are there any unintended impacts, positive or negative?*
- *Has the implementation of the Strategy been efficient and effective? Are there any barriers to successful implementation?*
- *What are the best practices and lessons learned?*
- *What improvements can be made and what are the options for future programming? Are there alternatives to the PSAB ?*
- *Should the Program sunset? What policy changes, if any, are required to increase the effectiveness of this Program?*

The PSAB five year program evaluation will provide an overall review of the effectiveness of the Strategy in enhancing Aboriginal business access to, and success in, federal government contracting.

H. ISO 9002 CERTIFICATION STUDY

As a result of various enquiries, INAC was interested in knowing how ISO 9002 implementation, and perhaps registration, might help Aboriginal owned firms to compete in a global marketplace. A contract was issued to an Aboriginal consulting firm which conducted the research study on INAC's behalf. The aim of the study was to determine what assistance exists, and what is readily available, to help companies, Aboriginal or not, in their pursuit of ISO 9002 certification.

INAC did examine the possibility of using the ISO certification process as a capacity building initiate for Aboriginal owned businesses but determined the cost of such an initiative would be prohibitive, and that many

organizations are involved in providing ISO certifications.

I. ENHANCED ABORIGINAL SUPPLIER INVENTORY (ASI) WEBSITE

The ASI was originally created as a business tool designed to provide assistance to federal procurement officers in identifying potential Aboriginal suppliers who could deliver on their required products or services. It also allowed emerging Aboriginal entrepreneurs to identify other Aboriginal owned companies that could be approached for potential partnerships, joint ventures, or the development of other business relationships.

As previously mentioned, the Aboriginal Supplier Inventory will be transferred to Industry Canada's web site as part of Strategis but we will continue to maintain a PSAB website for information updates, such as the bi-monthly newsletter, PSAB evaluation report, upcoming events and other relevant material. Usage of the 1-800 help line will continue to be maintained to provide assistance to all stakeholder groups.

J. NEWSLETTER

INAC began publishing a bi-monthly interdepartmental newsletter since December 2000. Responses, from those interested in the PSAB, has been positive. It provides the departmental coordinators with an opportunity, and a venue to share success stories, best practices and lessons learned in working with the PSAB. Shortly we plan to provide information of upcoming conferences and workshops that deal with the PSAB and/or related federal procurement activities.

K. PSAB CO-ORDINATORS CONFERENCE

In support of the PSAB, INAC hosts a yearly conference to bring the PSAB co-ordinators together to share their experiences in implementing the PSAB within their departments. The conference is designed to share information, best practices, and innovative ideas.

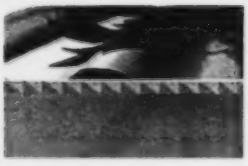
The third annual PSAB Co-ordinators Conference was held in Vaudreuil, Quebec, during the month of October of 2000. The two day conference, which was attended by representatives from 41 departments, was deemed a success by attendees.

Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

INAC Links
Go

PSAB Home
What's New
MERX Opportunity Search
Business Tools
Publications
F.A.Q.
Links
PSAB Contact



Innovative Approaches and Best Practices

During our many discussions with different departmental PSAB coordinators and buyers, many excellent practices were outlined. Although a technique that is effective in one organization may not necessarily be equally effective in another, some of these techniques and practices are outlined below in the hope that they may provide inspiration.

COMMUNICATIONS

Strong and effective communication practices, both internally and externally, have been an important component of successful implementation activities.

It appears that those organizations that have been the most effective at communicating the requirements of the PSAB to senior management, and to its buyers, are the ones that have been most successful in implementing the PSAB. Furthermore it appears that this type of effective communication is often able to overcome problems and difficulties created by the decentralized nature of some of these organizations.

Similarly, the establishment of honest and open lines of communication indicating that the organization is open for business to Aboriginal suppliers appears to have been important in the development of effective business relations between departments and agencies and Aboriginal suppliers.

SUPPLIER DEVELOPMENT ACTIVITIES

In most departments and agencies, effective supplier development activities seem to have been one of the keys to their success. Frequently, it appears that those organizations that have done the most in terms of supplier development activities have been the most successful at implementing PSAB. Furthermore, supplier development activities are seen by many departments to be a more sustainable forum for Aboriginal business development rather than other PSAB instruments such as mandatory set-asides. Although the 2000 results indicate that government contracting with Aboriginal suppliers has increased, the need to continue supplier development activities is evident.

Some of the effective methods used by departments and agencies to support and further the development of Aboriginal suppliers include the following:

- *PSAB coordinators physically introducing suppliers for a commodity to buyers in the organization;*
- *departmental information sessions organized for Aboriginal suppliers;*
- *commodity focus events organized to showcase Aboriginal suppliers to buyers;*
- *Aboriginal trade shows organized for an organization or group of*

organizations;

- *attendance of Aboriginal suppliers at departmental or agency meetings;*
- *formal and informal meetings with suppliers to allow them to introduce themselves to the organization;*
- *extensive debriefing opportunities for Aboriginal suppliers that have bid unsuccessfully on a requirement;*
- *use of a departmental pro-active Aboriginal supplier advocate;*
- *development of lists of department buyers for Aboriginal suppliers; and,*
- *distribution of ASI information in spreadsheet form to regional offices.*

SET-ASIDES

While the decision to set-aside a requirement on a mandatory basis is usually straightforward, few departments have this opportunity as they do not work directly with Aboriginal populations. Most departments and agencies are therefore required to use voluntary set-asides which require a more considered decision process. As a result, there still exists, in many departments and agencies, a reluctance to use the voluntary set-aside instrument.

Voluntary set-asides have been shown to be a valuable tool in giving Aboriginal suppliers an introduction to the federal bidding process and a valuable first chance to demonstrate their capabilities and capacities. As such, voluntary set-asides should be regarded as a "hand up" rather than a "handout." Unfortunately, voluntary set-asides are still regarded in some places as the latter.

The concern with a dependency on set-asides per se is the potential of a supplier or group of suppliers to become dependent on their use, and only focus on opportunities that are setaside. If a set-aside is truly successful in assisting the development of an Aboriginal supplier, the supplier must eventually be in a position of no longer requiring the set-aside vehicle to access federal government contracts.

PARTNERSHIPS

When the PSAB was conceived, it was recognized that the development of partnerships, joint ventures and effective business relationships among Aboriginal suppliers with non-Aboriginal suppliers would be a key to the continued development of Aboriginal suppliers capacity. Accordingly, provisions were made in the PSAB to encourage these activities. Feedback from departments indicates that, with some exceptions, Aboriginal suppliers have not yet made extensive use of these provisions.

One exception is a contract awarded by First Nations and Inuit Health Branch (FNIHB), formerly known as Medical Services Branch, of Health Canada. FNIHB is responsible for First Nations and Inuit health care and therefore buys many health related services directly for their Aboriginal clients.

These services qualify for the mandatory set-aside provisions of the PSAB and must, whenever possible, be obtained from an Aboriginal supplier or an Aboriginal supplier in partnership with a non-Aboriginal supplier. This requirement generated perhaps the most significant contract, certainly in terms of dollar value and impact, of any set-aside contract awarded up to that time.

The contract was for establishment of a Health Information and Claims Processing System (HICPS) which processes non-insured health benefit

claims for the Aboriginal clients of FNHIB. The contract was awarded to First Canadian Health Management Corporation, a joint venture of Aboriginal and non-Aboriginal entities, under Aboriginal control, and was valued at $45.7 million. It was a 5-year contract with an option of two extensions of two years each.

The contract is significant because it demonstrates the capability of a First Nations entity to take a lead role in providing services in a complex area where this capability and capacity were not immediately evident. As such, it can provide a successful and dynamic model for a variety of other similar complex government requirements, including those for services not directed to Aboriginal clients of departments and agencies.

Other significant evidence of partnerships, joint venturing and development of effective business relationships have been demonstrated by Donna Cona, Mohawk Trading and Telecom Computers. The fact that these successful Aboriginal suppliers are also very active in partnership building and joint venturing is indicative of the value of these activities in developing a strong and productive business entity.

LETTERS OF INTEREST

Letters of Interest (LOI) are public notices posted on the MERX indicating an upcoming requirement. The purpose of the LOI is to solicit interest and determine if sufficient capacity and capability exist among suppliers to bid on a requirement. At INAC, LOI's are sometimes used prior to doing voluntary set-asides for major requirements.

Before issuing a Request for Proposal (RFP) for setaside requirements, such as the recent requirement for a standing offer for furniture, INAC issued an LOI notice on MERX. This gives both Aboriginal and non-Aboriginal suppliers notice of the upcoming requirement and allows them both to position themselves to bid on the requirement. Furthermore, it ensures that qualified and capable Aboriginal suppliers do exist for a requirement before bids are called.

The LOIs normally state that a minimum of three Aboriginal suppliers must indicate that they have the required qualifications before an RFP will be issued. This ensures that, if a requirement is set-aside, there will not only be qualified and capable Aboriginal suppliers, but that there will be enough of them to ensure that competitive bids are received for a requirement.

Use of the LOI instrument may be of some benefit in alleviating concerns in those departments and agencies that continue to have difficulty with the concept of voluntary set-asides.

GREATER USAGE OF ABORIGINAL SUPPLIERS

Although set-asides and supplier development activities have been used by many departments and agencies to achieve their performance objectives, some organizations have developed additional effective processes. One such department is Statistics Canada which meets its objectives via a strategy of routinely including Aboriginal suppliers in its bid solicitations, for requirements not posted on MERX.

For both goods and services requirements, in its RFPs or quotations, Statistics Canada includes one or more Aboriginal supplier(s) in the tendering process. Furthermore, these measures are being extended to Financial Responsibility Centres within the organization.

The methods used by Statistics Canada to achieve their performance objectives are notable in that they do not restrict competition to Aboriginal

suppliers, but only give these suppliers a bidding opportunity.

The fact that Aboriginal suppliers are successful indicates that Aboriginal businesses are able to compete successfully on a level playing field with non- Aboriginal suppliers when given the opportunity to do so. This would appear to be a good indicator that Aboriginal firms are competitive.

ABORIGINAL BID EVALUATION CRITERIA

The potential of using Aboriginal bid evaluation criteria was included in the PSAB to enable buyers to award contracts not just to an Aboriginal supplier, but to the Aboriginal supplier providing more significant Aboriginal economic development benefits. These have not been extensively used by departments and agencies other than INAC.

Aboriginal bid evaluation criteria are frequently used in INAC contracting activities when a requirement is valued at less than international trade agreement thresholds, as requirements valued over this threshold cannot use these criteria, unless they are set-aside.

Interest in using Aboriginal bid evaluation criteria was expressed by several departments and agencies at various conferences. The major reason that they are not used more extensively in government contracting is the lack of a viable published model and framework for their use.

The development of such a framework would supply departments and agencies with an approved process and guidance enabling them to utilize this innovative technique prudently and effectively. This is an area that INAC will pursue in the near future.

ABORIGINAL SUB-CONTRACTING

The potential for Aboriginal sub-contracting was included within the PSAB framework as it was recognized that not all the potential for Aboriginal economic development benefits from a contract could be realized at the first tier of contracting. However, similar to Aboriginal bid evaluation criteria, their parameters have not yet been well defined or widely accepted by departments. Notwithstanding this fact, the Canadian International Development Agency (CIDA) has chosen to use the sub-contracting provision as a unique part of their PSAB strategy.

CIDA has developed an Canadian Aboriginal Procurement Strategy (CAPS) that includes an Aboriginal Supplier Incentive component. This element, applicable to its RFPs in CIDA's aid budget, consists of providing additional evaluation points (up to 5% of the total points available) when Aboriginal direct hiring, subcontracting or supply activities are proposed. These points are:

- *applied to all RFPs for projects financed by CIDA's aid budget;*
- *attributed after technical and financial proposals are evaluated; and,*
- *awarded on pro rata of the Aboriginal component in relation to the value of the supplier's proposal; the total value includes fees and expenses.*

Accordingly, potential bidders on CIDA aid projects are effectively encouraged to find Aboriginal suppliers capable of helping them compete for these requirements.

This component of CAPS appears to have several advantages over other approaches. First, it allows Aboriginal business a measure of preferred access to all of CIDA's aid procurement budget, not just to individual,

isolated set-asides. This should increase opportunities for all Aboriginal suppliers interested in this sector.

Second, it makes Aboriginal procurement a much more visible activity as it is now part of the mainstream of all CIDA aid procurement. Initiatives such as this one will clearly demonstrate the government's commitment to Aboriginal economic development.

Third, allowing this kind of access to government contracting will encourage mainstream businesses to develop ongoing and mutually beneficial business relationships with Aboriginal suppliers. These relationships will prove beneficial not only in government contracting opportunities, but also for other non government opportunities. Finally, it allows Aboriginal suppliers the opportunity to develop and build expertise in a service area in which they have not previously been significant players.

STANDING OFFERS

To ensure that Aboriginal suppliers are represented in the mainstream of government procurement, they must be included in all facets of the procurement process, including contracts, standing offers and procurement using acquisition cards. Of these instruments, standing offers are among the most important as they are extensively used for the day to day procurement of commonly used goods and services.

Over the past few years, Aboriginal business has become fully integrated into this important procurement vehicle and is now represented in many regularly purchased commodities. Some of these suppliers have been awarded standing offers on a set-aside basis, others on an open and competitive basis.

The best practice in awarding standing offers appears to have been the dual track process frequently used by INAC and PWGSC in the establishment of National Master Standing Offers (NMSO) and other supply arrangements. In this process, there is one competition for non-Aboriginal suppliers and another set-aside competition for Aboriginal suppliers. This not only provides government buyers with the option of using an Aboriginal supplier to help meet performance objectives, but also provides the Aboriginal supplier with a valuable marketing tool to facilitate entry into the government marketplace.

However, there is a negative side to standing offers. Standing offer agreements are not always the suitable procurement vehicle to use. Owing to the lack of a centralized reporting process for standing offer call-ups, PWGSC is unable to provide comprehensive information concerning the utilization of their standing offers. Many Aboriginal suppliers with Standing Offers have indicated there is very little work, if any, being generated through their standing offers. Accordingly, it is not possible to determine if under utilization of standing offers is more prevalent in standing offers from Aboriginal suppliers or non-Aboriginal suppliers. Empirical data concerning standing offer utilization is not available from individual departments or agencies as individual departments, in most cases, do not track this information for other than financial purposes.

The majority of Aboriginal suppliers with standing offer agreements that were contacted during one of our data-gathering exercises were unhappy with the standing offer process and thought that the results of this process did not meet the expectations that were created. Many were disappointed in the business volume received via these standing offers. This feeling of disenchantment is considered to be somewhat justified as in very many cases suppliers have received absolutely none of the business that had been forecasted. Departments and agencies need to therefore carefully

consider when a standing offer is the ideal vehicle to use.

PSAB AWARENESS

It is apparent that most departments and agencies have been actively implementing PSAB in a conscientious and comprehensive manner. While some departments and agencies were initially slow to implement PSAB, much of this can be attributed to the decentralized organizational structure of these departments. This required departments to expend considerable efforts in communicating the requirements of the PSAB and soliciting support, at all levels of the organization, for the strategy. This is considered quite reasonable as the PSAB was perceived, by many organizations, to be a somewhat radical departure from the existing procurement culture. However, it now appears that many of the organizations that were slow to implement PSAB are now among its biggest proponents.

Although set-aside have been important in giving Aboriginal suppliers an initial exposure to government requirements, it appears that departments and agencies attribute more of their PSAB implementation success to Aboriginal supplier development activities than to set-asides. Certainly, the supplier development activities used by departments are considered to provide benefits that are potentially more sustainable than the benefits provided by a one time, set-aside opportunity.

Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

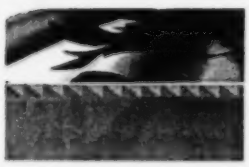
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Success Stories

Although the PSAB has been instrumental in introducing Aboriginal suppliers to federal departments, and federal procurement processes, many Aboriginal suppliers are no longer dependent upon the PSAB for business and obtain work based on their capacity, capabilities, and competitive nature. While the PSAB may have opened the door for many Aboriginal business owners and gave them an opportunity to enter this new marketplace, it is the Aboriginal suppliers who took on this challenge and delivered high quality goods and professional services at competitive prices. They deliver on their promises, meet deadlines, provide effective follow up and communicate with staff in a professional manner and are considered to be in the top echelon of suppliers to various federal organizations. The fact that they are also Aboriginal is considered peripheral. Aboriginal suppliers who have become successful in the federal government milieu, become effective role models for other Aboriginal suppliers trying to penetrate this market.

It is evident from our experience over the past year that contracts continue to be awarded to Aboriginal suppliers for a broad cross section of goods and services. It is also apparent these Aboriginal suppliers are effectively executing the contracts awarded to them as very few performance related problems were reported to INAC by the numerous different contracting authorities.

Following are just a few of the success stories during 2000 that we wish to share with you and are a direct result of the PSAB initiative, PSAB coordinators, and Aboriginal businesses combined efforts.

L. CHABOT ENTERPRISES LTD.

Located in Winnipeg, Manitoba, L. Chabot Enterprises Ltd. was issued a contract by PWGSC for dyke remediation, at the Roseau River First Nation. The duration of this contract was for a term of 45 to 60 days, however it was extended for over a 2 year period. As a result of this contract, Mr. Fernand Chabot, Vice President, reported the company hired 8 new Aboriginal employees. The contract has allowed these Aboriginal employees to gain new transferable skills as a result of working on this contract. The value of this professional services contract was for $1,509,163.00.

MAKWA COMMUNITY DEVELOPMENT CORPORATION

Located in Golden Lake, Ontario, the Makwa Community Development Corporation was awarded a contract by PWGSC on behalf of DND Petawawa base for the purchase of tree seedlings. No additional jobs were created for First Nation members as a result of this contract but on-the-job training was provided for full time employees. The Makwa Community Development Corporation has four full time employees on staff and casual help can vary between 4 to 10 people, depending on the season. The contract is for a three year period with two, one-year options for renewal at

$100,000.00 per year.

DIAMOND-ALTA INCORPORATED

Located in Saint-Laurent, Quebec, Diamond-Alta Inc. was issued a contract by PWGSC for the replacement of decks and sidewalks on the J.C. Van Horne Interprovincial Bridge in Campbellton, New Brunswick. As a result of this contract, the MicMac First Nation created a personnel recruiting agency known as Listiguj Management. Aboriginal people were hired for this project through this firm. The contract was successfully completed and numerous Aboriginal people gained new transferable skills as a result of working on this contract. The value of this contract was $8,443,678.16

THE MOHAWK TRADING COMPANY

The Mohawk Trading Company, Furniture Supply Division, was awarded a total of $2.3 million in two standing offer agreements issued in May and December of 2000 by PWGSC for the provision of office furniture and equipment. This contract generated employment and training opportunities for three Aboriginal people.

WOLF FLAT ORDNANCE DISPOSAL CORPORATION

Located on the Tsuu T'Ina (Sarcee) First Nation in Alberta, Wolf Flat Ordinance Disposal Corporation was awarded three contracts for different projects, totaling $3.7 million. The contracts were for:

- *Vegetation Removal;*
- *Level II Subsurface Clearance - Sarcee Training Area, CFB Calgary; and,*
- *Land breaking and discing.*

This business started with 16 employees consisting of both Aboriginal and non-Aboriginal people. Being awarded various government contracts over the years has allowed this Aboriginal business to increase the number of employees to 80.

These contracts have been ongoing for the past 11 years. As a result of these contracts, sixty four new employees have been hired by the Corporation over this time frame. These contracts have allowed this Aboriginal business the opportunity to provide training to more than 150 full and part-time employees.

DAKOTA WINDS KITSAKI MECHANICAL SERVICES

Raphael Merkosky, of Dakota Winds Kitsaki Mechanical Services, was recently awarded five contracts through the Government of Canada. The durations of each contract is for one year. The total value of these five contracts amounted to $ 290,000.00 for the following categories:

- *Painting Contractor Services*
- *Air Conditioning servicing/repair*
- *Sheet Metal Contractor Services*
- *Plumbing Contractor Services*
- *General Contractor Services*

Although no new employment opportunities were created for Aboriginal people, this did create training opportunities for existing Aboriginal employees in the different fields of work.

NEEGAN BURNSIDE ENGINEERING AND ENVIRONMENTAL LTD.

Located in Orangeville, Ontario, Neegan Burnside was awarded a contract on behalf of INAC for consulting services. The contract was for $200,000 for a duration of one year with options for additional years. Although no new employment creation nor training occurred, this opportunity was able to keep the current Aboriginal employees employed and has also given them the opportunity to bid on more contracting opportunities.

These are but a few examples of the successes Aboriginal firms are achieving under the PSAB.

Back

Last Updated: 2004-07-12 Important Notices

INAC Links

Go

PSAB Home

What's New

MERX Opportunity Search

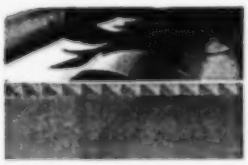
Business Tools

Publications

F.A.Q.

Links

PSAB Contact



Conclusion

The success of the PSAB is due to the cooperative commitment that has evolved over the past years between the private, public and Aboriginal business sectors. Since 1996, PSAB has contributed to creating a more pro-active Aboriginal business environment by encouraging partnerships and expanding Aboriginal supplier client bases. This has contributed to increased economic benefits for all Canadians by generating revenues and creating income for Aboriginal people.

INAC will continue to concentrate on improving its business relationship with Aboriginal suppliers and to stimulate innovative and sustainable economic development initiatives. The ultimate goal of the federal government is to provide Aboriginal businesses with access to the federal marketplace, and to gain experience with the federal contracting process whereby they can compete on a level playing field with non- Aboriginal business.

For the PSAB to continue being a success, it hinges on the co-operation and commitment of all government departments and agencies, and the Aboriginal/Non-Aboriginal business sectors. Together, we can continue to enhance the development of strong communities, people and economies in this country for the benefit of all Canadians.

INAC would like to take this opportunity to thank all departments and agencies for making PSAB such a success. We know that a lot of time and effort was involved in meeting your department's objectives. Many departments have surpassed their objectives and INAC recognizes this and has rewarded these departments for their efforts with Certificates of Recognition. Congratulations to Agriculture Canada, Atlantic Canada Opportunity Agency, Canadian Centre for Management Development, Fisheries and Oceans, Health Canada, Human Resources and Development Canada, Human Rights Commission, Indian and Northern Affairs Canada, Industry Canada, Justice, National Library, National Energy Board, National Research Council, Natural Resources, Public Service Commission, Public Works and Government Services, Royal Canadian Mounted Police, Solicitor General Office, and Statistics Canada, Transport Canada.

Back

Last Updated: 2004-07-12

Important Notices

Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones - Rapport sur le rendement de 2000

Table des matières

- Introduction
- Aperçu
- Résultats par rapport aux objectifs de rendement ministériels
- Difficultés de la mise en oeuvre
- Nombre de marchés adjugés
- Grandes projets de 2000
- Méthodes novatrices et pratiques exemplaires
- Exemples de réussite
- Conclusion

Avis d'accessibilité

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien s'est engagé à assurer un accès équitable à l'information, quelles que soient les technologies utilisées. Nous cherchons constamment à rendre notre site accessible à tous, y compris aux personnes handicapées et à celles qui utilisent des appareils et accessoires fonctionnels.

Le site Web du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien respecte intégralement la politique de Normalisation des sites Internet, y compris les normes sur l'accessibilité qui exigent la conformité stricte aux critères de la priorité 1 et de la priorité 2 de la version 1.0 des lignes directrices de la Web Accessibility Initiative (WAI ou Initiative d'accessibilité du Web) du World Wide Web Consortium (W3C) World Wide Web Consortium's (W3C) Web Accessibility Initiative (WAI) Guidelines *(site web non disponible en français)* Version 1.0 - Priority 1 and 2 Checkpoints.

Si vous avez des questions au sujet de l'accessibilité de ce site ou si vous avez des difficultés à accéder aux renseignements souhaités, n'hésitez pas à communiquer avec nous :

Centre d'appel des renseignements généraux d'AINC
10, rue Wellington
Ottawa, Ontario K1A 0H4

Téléphone (sans frais) : 1-800-567-9604
ATS (sans frais) : 1-866-553-0554
Télécopieur : (819) 953-3017

Télécopieur (sans frais) : 1-866-817-3977
Courriel : InfoPubs@ainc-inac.gc.ca

Retournez

Mise à jour : 2004-07-12 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

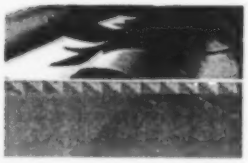
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



Introduction

Rassembler nos forces, ***la réponse d'Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) à la Commission royale sur les peuples autochtones, est axée sur un thème : faire appel à des partenariats entre les entités autochtones, l'industrie et le gouvernement, et cela, dans le but d'élargir les débouchés existants et d'en créer de nouveaux par le biais du mentorat, de coentreprises et de l'expansion du réseau de fournisseurs. La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) est perçue comme un élément important du projet, car elle permet de recourir aux marchés fédéraux pour offrir aux fournisseurs autochtones l'occasion d'établir des partenariats, des coentreprises, des alliances stratégiques et un réseau professionnel ainsi que des possibilités de mentorat. La SAEA doit être mise en oeuvre dans tous les ministères et organismes.***

La Stratégie a pour objectif global d'augmenter le nombre de fournisseurs autochtones qui soumissionnent des marchés fédéraux et les remportent de manière à offrir de plus grands avantages économiques aux entreprises et aux collectivités autochtones . En vertu des dispositions sur les marchés réservés, le gouvernement fédéral réserve à la concurrence entre entreprises autochtones tous les marchés (marchés réservés obligatoires) d'une valeur supérieure à 5 000 $ à l'intention d'une population essentiellement autochtone (à 80 p. 100). La SAEA encourage en outre les ministères et organismes à recourir aux marchés réservés facultatifs pour répondre à certains de leurs besoins opérationnels.

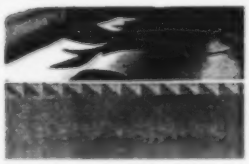
Retournez

Mise à jour : 2004-07-12

Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Aperçu

Ce document est la troisième édition du Rapport sur le rendement de la SAEA; en quatre ans (de 1996 à 2000), la SAEA a entraîné une amélioration sensible de l'accès aux marchés par les entreprises autochtones. Un nombre croissant d'institutions fédérales appuient cette stratégie en concluant des marchés réservés facultatifs pour obtenir des biens ou services, notamment des services de construction. La Stratégie facilite aussi l'octroi de travaux par soustraitance aux entreprises autochtones et appuie fortement les coentreprises entre entités autochtones et non autochtones.

Le présent rapport porte sur l'année civile 2000 (de janvier à décembre). Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), organisme d'approvisionnement central du gouvernement fédéral, s'est vu confier la responsabilité de saisir les données pertinentes sur l'approvisionnement qui se rapportent à la SAEA. AINC a noté un écart entre les sommes inscrites dans le rapport du gouvernement du Canada (GDC) et les montants que les ministères fournissent directement à AINC. Cet écart est attribuable à la différence entre les diverses exigences ministérielles en matière de rapports. Le rapport que TPSGC remet au Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT) sur les activités d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones ne fait pas état des achats par cartes de crédit, ni des commandes subséquentes à des offres à commandes nationales ou régionales, ni encore des modifications au contrat, qu'elles soient positives ou négatives.

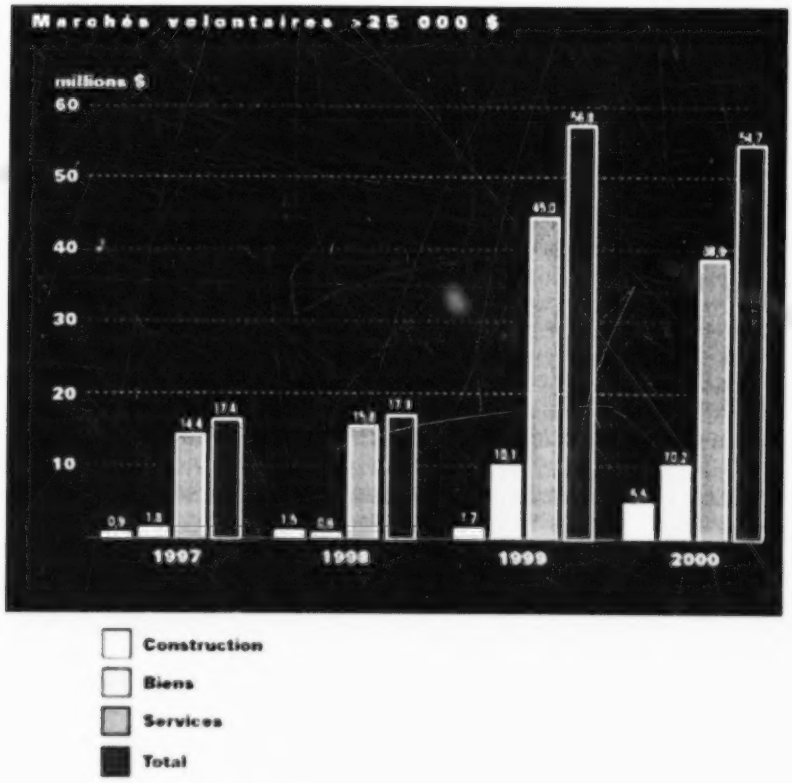
En 2000, les institutions fédérales participantes ont permis à la SAEA de connaître un succès sans précédent. Cependant, durant la mise en oeuvre de la SAEA, nous avons pu constater, à AINC, que beaucoup d'entreprises autochtones ont encore peine à suivre le processus fédéral d'adjudication de marchés. Souvent, ces entreprises ont besoin d'aide pour améliorer leurs capacités de commercialisation. C'est pourquoi, dans le cadre d'un projet-pilote, l'équipe de la SAEA a fait appel aux services d'experts-conseils pour préparer et donner deux cours de formation distincts à divers entrepreneurs autochtones au Canada. Le premier cours, qui présente les « notions de base sur la SAEA », familiarise les gens avec le processus de l'approvisionnement fédéral; le deuxième aide les entrepreneurs autochtones à cibler leurs efforts de marketing quand ils chercheront à décrocher un marché fédéral. Les résultats de ces activités seront mis en lumière dans le prochain rapport sur le rendement de la SAEA.

Désireux d'épauler les entreprises autochtones, un nombre croissant de ministères et d'organismes fédéraux les invitent à organiser des salons professionnels dans leurs édifices. Les entreprises autochtones ont ainsi la chance de présenter leurs biens et services ainsi que de nouer des liens utiles avec les institutions fédérales.

Les entreprises autochtones ont compris qu'elles ne deviendront durables qu'à la condition d'acquérir la capacité et les moyens de livrer une concurrence véritable aux entreprises non autochtones dans un marché

libre. Les résultats relatifs aux objectifs de rendement de 2000 montrent que 54,7 millions de dollars (soit 44 p. 100) des affaires relevant de la SAEA ont été remis à des entreprises autochtones dans la catégorie Volontaire (facultatif) - preuve que ces entreprises deviennent plus concurrentielles (voir le tableau 1 à la page 4).

Tableau 1
Marchés facultatifs (volontaires) de 25 000 $ et plus conclus avec les entreprises autochtones



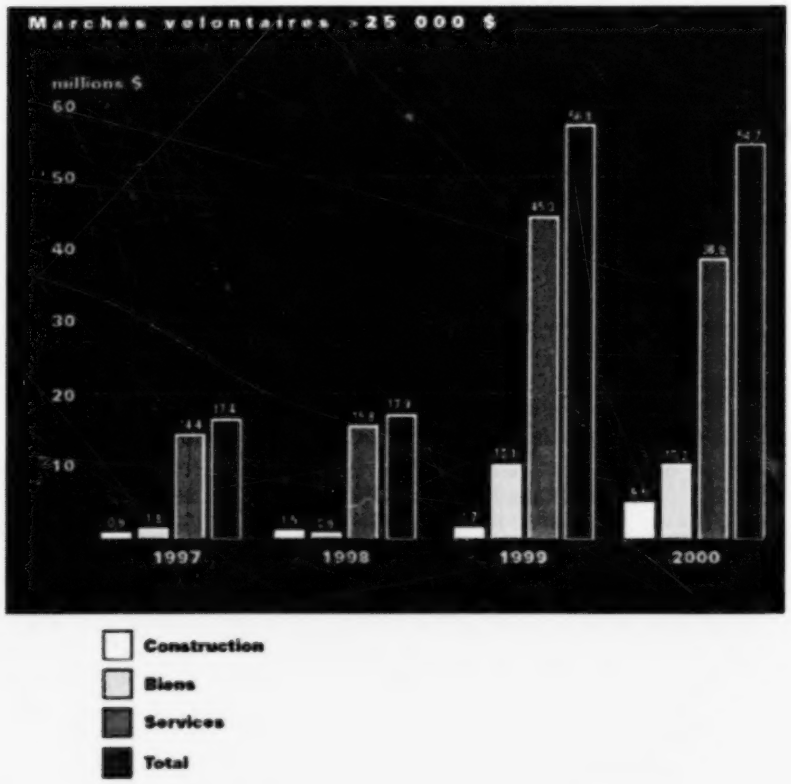
Retournez

Mise à jour : 2004-07-12

Avis importants

libre. Les résultats relatifs aux objectifs de rendement de 2000 montrent que 54,7 millions de dollars (soit 44 p. 100) des affaires relevant de la SAEA ont été remis à des entreprises autochtones dans la catégorie Volontaire (facultatif) - preuve que ces entreprises deviennent plus concurrentielles (voir le tableau 1 à la page 4).

Tableau 1
Marchés facultatifs (volontaires) de 25 000 $ et plus conclus avec les entreprises autochtones



Retournez

Mise à jour : 2004-07-12

Avis importants

Résultats par rapport aux objectifs de rendement ministériels

La SAEA respecte les principes fédéraux de prudence, de probité et de rentabilité qui régissent les dépenses des contribuables canadiens. L'un des éléments essentiels de la Stratégie est l'établissement, par tous les ministères et organismes participants, d'objectifs de rendement annuels : l'établissement d'objectifs mesurables permet aux institutions fédérales de mieux surveiller leur propre rendement par rapport au nombre et à la valeur des marchés à conclure avec les fournisseurs autochtones. Tous les ministères et organismes doivent fixer des objectifs de rendement qui reflètent réellement leur capacité, ainsi que leur intention, d'appuyer la SAEA.

On considère que la SAEA est une réussite parce que les ministères et organismes atteignent et, parfois, dépassent leurs objectifs annuels en matière de rendement. Ils y arrivent en facilitant l'expansion du réseau par divers projets et en intégrant les entreprises autochtones dans le processus d'approvisionnement fédéral. Les politiques de passation des marchés du SCT stipulent que toutes les institutions fédérales doivent défendre les intérêts des entrepreneurs autochtones, et ce, en favorisant la promotion et les progrès de la passation de marchés avec ces entrepreneurs dans un cadre de saines pratiques de gestion des marchés.

Tous les ans, 43 ministères et organismes sont tenus de divulguer directement à AINC le total de la valeur des marchés adjugés à l'ensemble des entreprises autochtones durant l'année civile. Y sont inclus tous les marchés adjugés en leur nom par le Ministère et par TPSGC, de même que tous les achats par cartes de crédit, les offres à commandes et les modifications aux marchés.

Le Conseil du Trésor produit aussi un rapport annuel sur la conclusion de marchés avec les entreprises autochtones. C'est ce qu'on appelle le rapport annuel du gouvernement du Canada sur la passation de marchés avec des entreprises autochtones. Il faut noter que les hauts fonctionnaires d'AINC chargés de la SAEA doivent se servir de ce rapport comme source officielle de statistiques du gouvernement du Canada sur la passation de marchés. Pourtant, ce rapport ne fournit pas les données de diverses sources comme les achats par cartes de crédit ministérielles, les commandes subséquentes aux offres à commandes ou les modifications aux marchés, qu'elles soient positives ou négatives, et cela, malgré le fait que ces éléments ont des répercussions directes sur le volume d'activité déclaré par les ministères. Il est évident que les chiffres fournis à AINC par les autres ministères ne sont pas toujours conformes à ceux mentionnés dans le rapport annuel du gouvernement du Canada sur la passation de marchés avec des entreprises autochtones.

Cette année, les institutions fédérales ont démontré leur soutien à la SAEA en soumettant la prévision suivante : un volume d'activité combiné avec les entreprises autochtones évalué à 87,7 millions de dollars. Les chiffres de fin d'exercice soumis par tous les ministères et organismes ont révélé que les

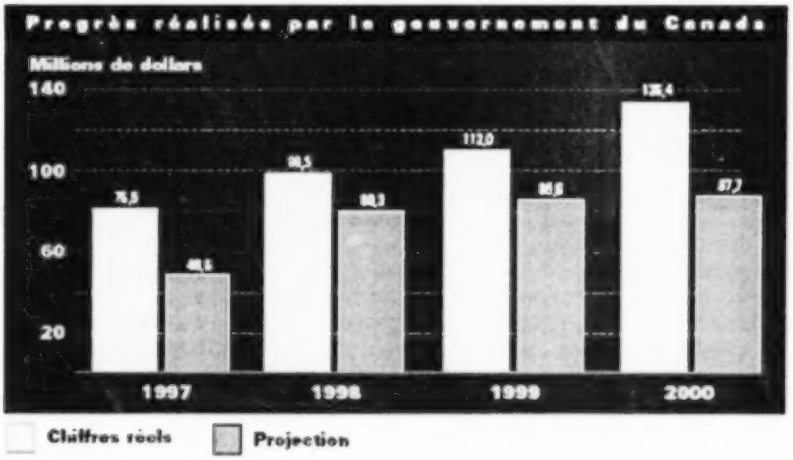
entreprises autochtones s'étaient vu confier des marchés d'une valeur totale de 136,4 millions de dollars.

Tableau 2
Le tableau ci-dessous témoigne de l'engagement continu des différents ministères qui participent à la Stratégie et met en valeur leurs accomplissements respectifs en 2000.

Volume d'activité en 2000

MINISTÈRE	OBJECTIF MINISTÉRIEL ESTIMATIF	RAPPORT DE FIN D'EXERCICE DU GDC
Citoyenneté et Immigration	84 000	332 000
Service correctionnel	8 000 000	7 597 000
Ministère de la Justice	101 245	1 949 000
MDN	20 000 000	10 488 000
Environnement	1 590 000	1 140 000
Pêches et Océans	4 840 000	3 375 000
Santé Canada	7 620 000	28 349 000
DRHC	1 750 000	4 818 000
AINC	22 219 000	9 988 000
Industrie Canada	4 707 000	4 699 000
Ressources naturelles	863 000	127 000
TPSGC	2 000 000	53 138 000
GRC	5 000 000	1 072 000
Statistique Canada	2 000 000	312 000
Transports Canada	318 000	858 000
Autres ministères	6 607 755	8 137 000
TOTAL	**87 700 000 $**	**136 379 000 $**

Tableau 3
Le tableau ci-dessous fournit un « instantané » des progrès réalisés par le gouvernement du Canada à l'égard de la SAEA depuis 1997.



Retournez

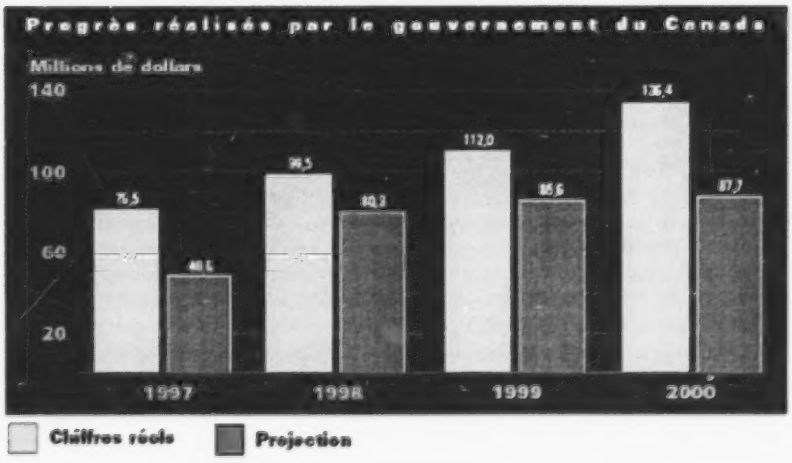
entreprises autochtones s'étaient vu confier des marchés d'une valeur totale de 136,4 millions de dollars.

Tableau 2
Le tableau ci-dessous témoigne de l'engagement continu des différents ministères qui participent à la Stratégie et met en valeur leurs accomplissements respectifs en 2000.

Volume d'activité en 2000

MINISTÈRE	OBJECTIF MINISTÉRIEL ESTIMATIF	RAPPORT DE FIN D'EXERCICE DU GDC
Citoyenneté et Immigration	84 000	332 000
Service correctionnel	8 000 000	7 597 000
Ministère de la Justice	101 245	1 949 000
MDN	20 000 000	10 488 000
Environnement	1 590 000	1 140 000
Pêches et Océans	4 840 000	3 375 000
Santé Canada	7 620 000	28 349 000
DRHC	1 750 000	4 818 000
AINC	22 219 000	9 988 000
Industrie Canada	4 707 000	4 699 000
Ressources naturelles	863 000	127 000
TPSGC	2 000 000	53 138 000
GRC	5 000 000	1 072 000
Statistique Canada	2 000 000	312 000
Transports Canada	318 000	858 000
Autres ministères	6 607 755	8 137 000
TOTAL	**87 700 000 $**	**136 379 000 $**

Tableau 3
Le tableau ci-dessous fournit un « instantané » des progrès réalisés par le gouvernement du Canada à l'égard de la SAEA depuis 1997.

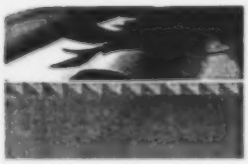


Retournez

Mise à jour : 2004-07-12 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Difficultés de la mise en oeuvre

Les institutions fédérales évaluent leur réussite à l'égard de la SAEA en fonction des marchés individuels ou de l'importance des avantages que les Autochtones retirent de ces marchés. Cependant, de nombreux ministères et organismes doivent poursuivre leurs efforts pour surmonter les obstacles systémiques à la sensibilisation à la SAEA et à son intégration à leurs activités courantes en matière d'approvisionnement.

Ces institutions se sont montrées actives et novatrices dans beaucoup de domaines, y compris les suivants :

- *communications;*
- *activités d'expansion du réseau de fournisseurs;*
- *recours aux marchés réservés;*
- *stimulation des possibilités de partenariats;*
- *intégration des fournisseurs autochtones au processus d'approvisionnement courant;*
- *préparation d'offres à commandes destinées aux fournisseurs autochtones.*

Néanmoins, ces institutions continuent de se heurter à de nombreuses difficultés, notamment les lacunes de la structure organisationelle, le manque d'appui de la direction, les répercussions qu'entraîne l'octroi de subventions et de contributions, la réduction des budgets, des problèmes de saisie de données et les difficultés inhérentes à la capacité et à la nature des fournisseurs autochtones. Lorsqu'ils s'efforcent de mettre la Stratégie en oeuvre dans leurs organisations respectives, les coordonnateurs restent confrontés à des obstacles qui les empêchent d'obtenir le succès voulu. Tandis que certains de ces obstacles sont présents à l'échelle du gouvernement, d'autres se rapportent essentiellement au mandat, au rôle et à la structure de chacune des institutions. Nous discutons ci-dessous de certaines des principales entraves.

Les coordonnateurs de la SAEA sont les champions de cette stratégie au sein de leur propre ministère ou organisme. Ils font office de défenseurs et de facilitateurs pour l'ensemble des entreprises autochtones en rappelant régulièrement à leurs propres acheteurs l'existence des entreprises autochtones.

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

L'un des principaux défis relatifs à la mise en oeuvre de la SAEA réside à la fois dans la décentralisation de la plupart des ministères et organismes et dans celle du processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

La majorité des ministères et quelques organismes sont très décentralisés, en fonction ordinairement de critères géographiques ou fonctionnels. En conséquence, le coordonnateur de la SAEA, ou le groupe d'achat à

l'administration centrale, n'a souvent que peu d'emprise véritable sur l'activité dans les autres parties de l'organisation. Cette situation complique la mise en oeuvre de la SAEA ou la gestion et la collecte des données sur les progrès de la mise en oeuvre - le problème est aggravé du fait que les régions s'occupent d'une bonne partie de l'approvisionnement qui relève des dépenses des programmes, notamment pour les services.

Dans certaines institutions fédérales, ce problème a été largement surmonté par l'attribution d'un objectif de rendement proportionnel aux budgets des éléments décentralisés de l'organisation. D'autres organisations ne peuvent exercer de tels pouvoirs dans l'ensemble de leur structure; elles doivent donc faire appel à la bonne volonté ou à la persuasion pour obtenir un engagement envers la SAEA de toutes les parties de l'organisation.

APPUI DE LA DIRECTION

Pour régler les problèmes engendrés par la structure organisationnelle ou fonctionnelle, l'une des solutions est d'obtenir le plein soutien et l'engagement de tous les cadres supérieurs. La SAEA s'est révélée plus fructueuse dans les ministères et organismes où la direction a pris plus tôt et plus fermement son engagement à cet égard que dans les autres. Le soutien de la haute direction facilite la mise en oeuvre de la Stratégie.

SUBVENTIONS ET CONTRIBUTIONS

Le gouvernement est de plus en plus porté à transférer à des entités autochtones les services achetés pour le compte des collectivités autochtones. Par conséquent, il a cessé d'effectuer les achats qui faisaient auparavant l'objet de marchés réservés obligatoires pour les Autochtones. Maintenant, le gouvernement remet plutôt directement les fonds aux organisations autochtones sous forme de subventions ou contributions, et ces organisations sont tenues de fournir ou d'acheter elles-mêmes les services.

Les subventions et contributions n'étant pas prises en considération dans l'évaluation du rendement des ministères et des organismes, ceux qui suivent cette tendance offrent donc moins de possibilités d'affaires directes avec les fournisseurs autochtones. Au gouvernement, c'est là une tendance grandissante que l'on a relevée dans plusieurs ministères qui assurent des services aux clients autochtones (AINC, Santé Canada, Service correctionnel Canada, etc.).

Comme on s'attend à ce que cette tendance se poursuive, elle devrait influer à un certain degré sur la capacité de ces ministères de continuer à augmenter la valeur des marchés adjugés aux fournisseurs autochtones en vertu de la SAEA.

RÉDUCTION DES BUDGETS

Les budgets d'attribution de marchés de certains ministères chutent très vite. L'année dernière, par exemple, le budget du Service correctionnel pour la passation de marchés a baissé de 21 p. 100, soit de 190 millions à 150 millions de dollars. Pour ce ministère, il est donc très difficile d'atteindre son objectif de rendement de 8,35 millions de dollars. Si cette tendance s'affirme, ce ministère et les autres institutions fédérales ayant subi des réductions analogues ne pourront probablement pas réaliser les objectifs de rendement atteints les années précédentes.

SAISIE DES DONNÉES

La décentralisation des ministères et organismes et de leur processus

d'approvisionnement engendre aussi des problèmes non négligeables sur le plan de la collecte des données et des rapports sur l'approvisionnement effectué auprès des fournisseurs autochtones.

La plupart des ministères et organismes ne disposent d'aucun moyen précis et efficace de saisir les données sur les achats auprès des fournisseurs autochtones, surtout les achats de peu de valeur et la passation de marchés pour des services décentralisés. Ainsi, dans beaucoup d'institutions fédérales, les données doivent être entrées manuellement - et ne sont donc pas toutes saisies avec précision. Toutefois, certains ministères et organismes ont réussi à le faire. Un meilleur partage de l'information et un meilleur échange sur les processus ministériels (pratiques exemplaires) pourraient se révéler utiles aux institutions qui éprouvent des problèmes à cet égard.

Certaines organisations ont, depuis longtemps, de la difficulté à saisir les données sur les nombreux achats effectués au moyen de cartes d'achat. L'entrée manuelle de tels renseignements est un processus fastidieux et peu rentable. Il serait utile de pouvoir les recueillir par voie électronique, méthode plus exacte que le processus manuel, qui peut entraîner des oublis.

CAPACITÉ DES AUTOCHTONES

Il existe aujourd'hui des fournisseurs autochtones qualifiés et capables dans la plupart des secteurs producteurs de biens. Ces fournisseurs sont en mesure de combler pratiquement tous les besoins communs au gouvernement. Les ministères et organismes peuvent donc, dorénavant, atteindre beaucoup plus facilement leurs objectifs de rendement relatifs aux entreprises autochtones.

On relève un domaine où il ne semble pas y avoir de fournisseurs autochtones dotés des capacités et connaissances dont les institutions gouvernementales ont un besoin fréquent : les services d'aide temporaire, qui sont proposés en temps normal au moyen d'offres à commandes ou de modalités d'approvisionnement. À tout le moins, il ne paraît pas y avoir, dans la région de la capitale nationale, de fournisseurs autochtones disposant d'une offre à commandes ou d'un autre type de contrat pour la fourniture de ces services fort recherchés.

Les services de formation sont un autre domaine où on a cerné un manque de fournisseurs autochtones qualifiés et capables. Bon nombre d'institutions fédérales achètent beaucoup de ces services de formation, comme la formation des gestionnaires, la formation en gestion du temps et d'autres types de formation administrative.

En creant les compétences des Autochtones dans ce secteur, on permettrait aux ministères et organismes de réaliser plus facilement leurs objectifs en matière de rendement.

NATURE DES FOURNISSEURS AUTOCHTONES

Au début de la mise en oeuvre de la SAEA, beaucoup de fournisseurs autochtones paraissaient se borner à attendre que les acheteurs du gouvernement s'adressent à eux, au lieu de faire valoir les capacités de leur entreprise. Cette situation a beaucoup évolué; les fournisseurs autochtones se montrent maintenant plus dynamiques dans leur recherche d'occasions de marchés d'approvisionnement avec le gouvernement fédéral.

Certaines entreprises autochtones gagneraient sans doute à commercialiser plus activement leurs biens et services. Il leur serait utile de suivre des cours de perfectionnement des compétences en marketing

auprès du gouvernement.

Les ministères et organismes estiment qu'ils tireraient profit de la création et de l'amélioration d'outils. Il serait donc judicieux d'améliorer le Répertoire des fournisseurs autochtones et de mettre sur pied des activités supplémentaires d'expansion du réseau de fournisseurs. Nos discussions avec différents ministères nous ont persuadés qu'il était nécessaire de préparer des lignes directrices supplémentaires et des cadres régissant les critères d'évaluation des soumissions des Autochtones et des possibilités de sous-traitance avec les Autochtones. On permettrait ainsi à la SAEA d'évoluer afin de demeurer un important outil de développement économique chez les Autochtones.

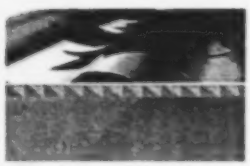
Tel qu'il a été indiqué précédemment, quelque 34 ministères et organismes - soit 79,1 p. 100 des institutions fédérales participantes - ont répondu cette année à la demande d'information d'AINC touchant les objectifs de rendement ministériels. Il faut que les cadres supérieurs renouvellent leur engagement à l'égard de la SAEA pour les années à venir. AINC souhaite que tous les ministères et organismes s'engagent à mettre en commun l'information sur la fixation des objectifs de rendement ministériels annuels et déploiera tous les efforts possibles à cet égard.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-12 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Nombre de marchés adjugés

En 2000, le nombre total de marchés adjugés aux entreprises autochtones dans le cadre de la SAEA s'est élevé à 9 066, ce qui représente 136,4 millions de dollars en recettes et revenus pour les entreprises et les particuliers autochtones (tableau 4). C'est là une augmentation de 21,7 p. 100 par rapport au volume de 1999 (112,037 millions de dollars). Mieux encore, plus de 60 p. 100 de tous les marchés d'une valeur supérieure à 25 000 $ remportés par des entreprises autochtones l'ont été sur un marché libre.

Tableau 4
Nombre total de marchés adjugés aux entreprises autochtones en 2000

Nombre et valeur des marchés portant sur ce qui suit :

	MARCHÉS RÉSERVÉS ET FACULTATIFS < 25 000 $	MARCHÉS FACULTATIFS > 25 000 $	MARCHÉS RÉSERVÉS > 25 000 $	TOTAL
Biens Nombre Valeur				

Tableau 5
Nombre total de marchés adjugés aux entreprises autochtones

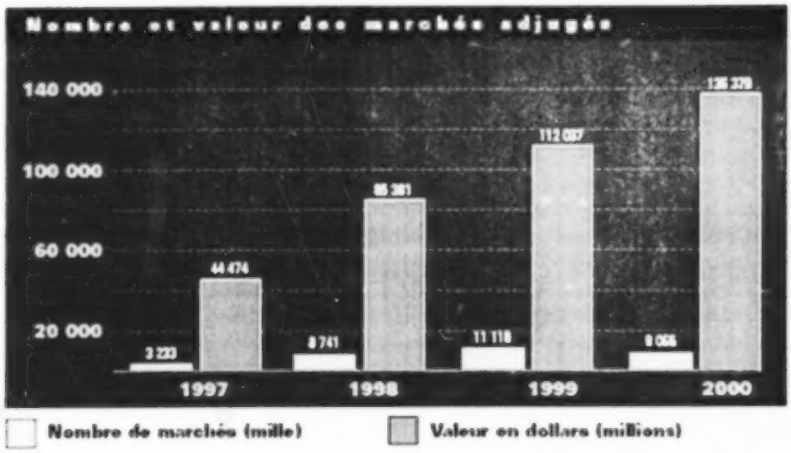
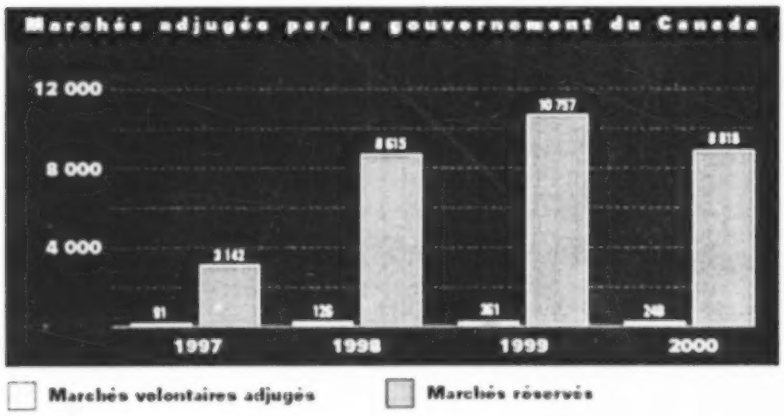


Tableau 6
Marchés réservés adjugés comparés aux marchés volontaires facultatifs adjugés



Retournez

Mise à jour : 2004-07-12 Avis importants

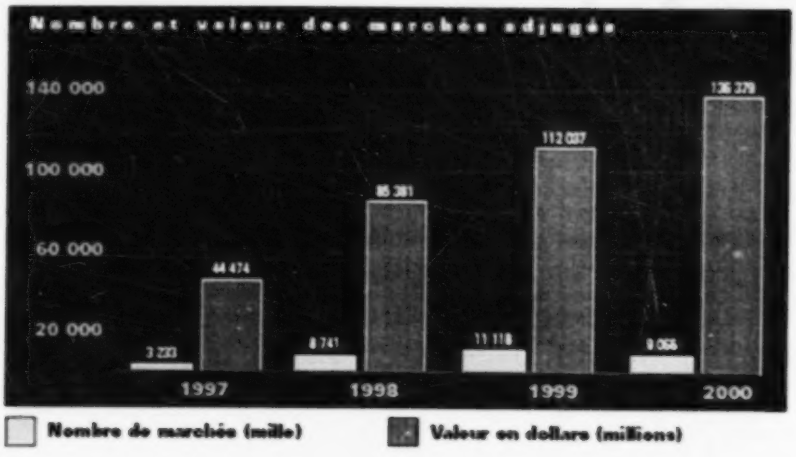
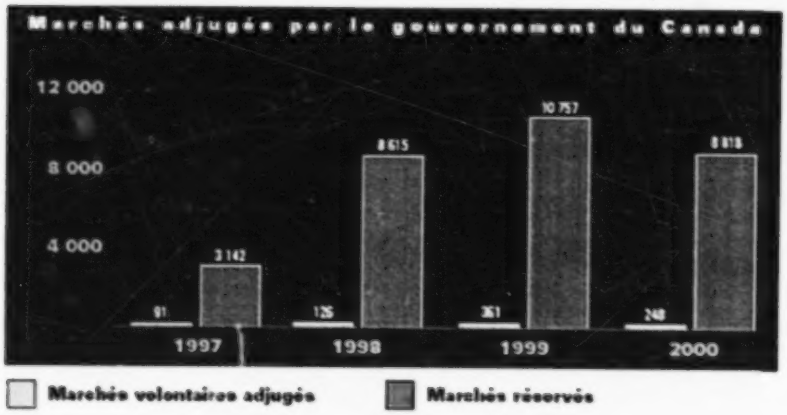


Tableau 6
Marchés réservés adjugés comparés aux marchés volontaires facultatifs adjugés



Retournez

Mise à jour : 2004-07-12

Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

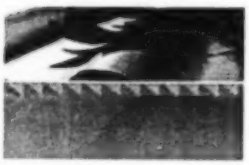
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



Grandes projets de 2000

A. COMPRENDRE LA STRATÉGIE

Les fonctionnaires d'AINC poursuivent leur collaboration étroite avec les coordonnateurs de la SAEA afin de répondre aux besoins de chaque institution. Le Ministère procède désormais à un examen interne quotidien des avis d'approvisionnement affichés dans le Système électronique d'appels d'offres (MERX) pour confirmer qu'on respecte l'esprit de la Stratégie. Nous continuons à favoriser l'attribution de marchés réservés facultatifs quand l'occasion se présente et quand nous savons qu'une entreprise autochtone a la capacité voulue pour combler les besoins. Nous examinons aussi les marchés réservés obligatoires qui sont affichés pour nous assurer qu'ils sont adjugés conformément aux critères d'admissibilité actuels de la SAEA.

Le protocole d'entente conclu entre AINC et Conseils et Vérification Canada (CVC) en vue de mener des vérifications de la conformité auprès des entreprises autochtones - dans le but de déterminer si ces dernières répondent aux critères d'admissibilité (propriété et contrôle à 51 p. 100) - demeure valide. On fournit régulièrement au personnel en approvisionnement les résultats des vérifications de CVC pour lui permettre de justifier sa décision de conclure ou non un marché avec l'entreprise. Nous avons en outre mis sur pied un système qui permet de faire le suivi des rapports de vérification, s'il y a lieu, pour garantir qu'un soumissionnaire choisi répondra aux critères d'admissibilité de la SAEA tout au long du marché.

B. ÉCHANGE D'INFORMATION SUR LA SAEA

L'échange d'information entre le personnel en approvisionnement fédéral et les entreprises autochtones continue de s'améliorer. AINC a renouvelé son contrat avec une entreprise autochtone en vue de mettre à jour les renseignements publiés dans le Répertoire des fournisseurs autochtones (RFA), base de données sur les entreprises autochtones qu'on peut consulter à l'adresse www.ainc-inac.gc.ca. Toutefois, nous nous occupons actuellement d'intégrer cette base de données au site Web de TPSGC et à celui de SourceCAN d'Industrie Canada. Le site Web de Contrats Canada se trouve à l'adresse suivante : www.contratscanada.gc.ca/. SourceCAN est un service gratuit qui propose des occasions de vente et rassemble les acheteurs et les vendeurs dans Internet (www.sourcecan.com).

C. COMITÉ D'EXAMEN DES ACQUISITIONS

Membre du Comité d'examen des acquisitions (CEA), AINC reçoit copie de toutes les réquisitions fédérales pour des biens ou services d'une valeur de 2 millions de dollars ou plus. Les membres du CEA peuvent ainsi déterminer s'il est possible de cerner les avantages potentiels à cet égard pour les régions, l'industrie ou les Autochtones.

AINC continue à faire une recherche active, quand il y a lieu, de possibilités de gros contrats d'approvisionnement pour les entreprises autochtones. C'est aussi un moyen pour nous d'informer les responsables de l'approvisionnement du gouvernement fédéral au sujet de la SAEA. Le jour où les coordonnateurs des institutions fédérales participantes se demanderont automatiquement : « Existe-t-il une entreprise autochtone en mesure de répondre à ce besoin? Dois-je envisager un marché réservé facultatif? », nous aurons atteint notre but de sensibiliser les gens à la SAEA et d'offrir de plus nombreuses possibilités d'augmenter la capacité des entreprises autochtones canadiennes.

Parfois, nous savons que le nombre d'entreprises est insuffisant pour créer un processus de soumission concurrentiel. Nous ne pouvons donc pas demander un marché réservé complet ou partiel, mais il nous est néanmoins possible d'intervenir en demandant qu'une référence spéciale soit insérée dans le dossier de demande de propositions envoyé aux entreprises autochtones.

On a recensé en 2000 un total de 345 cas soumis au CEA; sur ce nombre, AINC a réalisé 18 interventions, en conséquence desquelles les entreprises autochtones ont obtenu des marchés réservés de 2 484 000 $.

En 2000, AINC a poursuivi ses démarches dans le but d'obtenir un régime d'avantages pour les Autochtones dans le cadre des grands projets de l'État. En voici des exemples.

Le marché relatif au Système d'alerte du Nord (SAN) porte sur le fonctionnement et l'entretien d'une série de stations radar établies dans tout le Nord canadien. Le SAN comprend 11 stations de radar à longue portée, 36 stations de radar à courte portée, 5 sites de soutien logistique et un centre de soutien informatique à North Bay (Ontario).

Les différentes installations sont exploitées et entretenues par une coentreprise entre la Frontec Logistics Corporation de Edmonton (Alberta) et la Pan Arctic Inuit Logistics (PAIL) Corporation de Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest). Cette dernière société PAIL appartient à la Inuvialuit Development Corporation, à la Société Makavik, à la Labrador Inuit Development Corporation, à la Qikiqtaaluk Corporation, à la Sakku Investments Corporation, à la Kitikmeot Corporation et à la Nunasi Corporation.

En collaboration avec les fonctionnaires de TPSGC chargés de la passation de marchés, un important régime d'avantages pour les Autochtones a été négocié en vertu du nouveau marché. Les Autochtones en retireront au minimum un total de 18,4 millions de dollars en valeur de l'élément canadien (VÉC) pour les cinq premières années du marché et des augmentations de valeur correspondantes quand les périodes de prorogation prévues seront en vigueur. Parmi les avantages figurent de nombreuses possibilités d'emploi et de formation pour les Inuits dans le Nord.

Par ailleurs, la Garde côtière canadienne (GCC) a produit une réquisition pour la construction de 20 canots de sauvetage motorisés en aluminium. Les négociations avec Victoria Shipyards Co. Ltd., entrepreneur principal pour ce marché, ont de même donné d'importants avantages aux entreprises autochtones. Ces dernières n'avaient pas la capacité voulue pour faire office d'entrepreneur principal, mais il existait des occasions de sous-traitance. Les parties ont conclu qu'au moins 2 p. 100 de la valeur du travail à exécuter dans le cadre du marché devaient être confiés à une entreprise autochtone, une coentreprise autochtone, un sous-traitant autochtone ou des particuliers autochtones. L'entrepreneur principal a convenu que, si une vérification révélait qu'il n'avait pas respecté cette obligation contractuelle au moment de l'acceptation provisoire du bateau n°

20, le marché serait modifié de manière à tenir compte de la différence de valeur entre 2 p. 100 du travail à faire et le pourcentage réellement accordé. Les avantages pour les Autochtones? Ils recevront, au minimum, un total d'un million de dollars en VÉC. Le régime d'avantages pour les Autochtones sera soumis ultérieurement par l'entrepreneur; les avantages acquis par les Autochtones seront décrits en détail dans le rapport de l'année prochaine.

D. GESTION DES ATTENTES

AINC poursuit ses efforts pour contrer les fausses idées au sujet de la SAEA en donnant de nombreuses conférences et présentations à différents groupes d'intervenants dans tout le Canada.

E. LEADERSHIP ET DÉFENSE DES INTÉRÊTS PAR AINC

En 2000, le rendement d'AINC au chapitre de l'approvisionnement a largement dépassé l'objectif fixé. Il faut attribuer ce résultat en grande partie au fait qu'AINC a multiplié ses efforts en vue de conclure des contrats avec les fournisseurs autochtones chaque fois qu'il a découvert parmi eux des personnes pourvues des qualités requises pour répondre aux exigences du marché. De plus, la SAEA en est à sa quatrième année d'existence; par conséquent, un nombre croissant de fournisseurs autochtones connaissent la Stratégie et recherchent activement des possibilités de faire valoir leur entreprise. Enfin, l'expansion récente du personnel de l'équipe de la SAEA a permis de faire progresser les choses.

F. ÉTABLISSEMENT DE PARTENARIATS

AINC s'efforce toujours de faciliter la formation de partenariats et de coentreprises, tout en apportant une aide aux entreprises autochtones quand cela se révèle possible. Appuyés par TPSGC au moyen de Contrats Canada, nous continuons de renseigner les fournisseurs autochtones sur les moyens de conclure des marchés avec le gouvernement. Plusieurs nouveaux projets de partenariats interministériels ont été lancés en 2001 : nous en ferons rapport dans le prochain rapport annuel.

G. ÉVALUATION DE LA SAEA

La décision du gouvernement d'appuyer le lancement de la SAEA obligeait aussi le SCT et AINC à réaliser une étude d'évaluation à l'issue des cinq premières années de mise en oeuvre de cette stratégie. Dans cette optique, un cadre d'évaluation a été établi en avril 1999 afin d'évaluer avec quelle efficacité la Stratégie améliore l'accès des entreprises autochtones aux marchés fédéraux ainsi que de déterminer le taux de succès à cet égard. L'évaluation touche à sa fin; un rapport complet des résultats sera bientôt distribué à tous les groupes intervenants. Vous vous souviendrez peut-être que le but de cette évaluation était de fournir aux parties intéressées de l'information sur les questions qui suivent :

- *La SAEA a-t-elle une raison d'être dans sa forme actuelle?*
- *Les objectifs fixés pour la SAEA ont-ils été atteints? Observe-t-on des conséquences imprévues (positives ou négatives)?*
- *La mise en oeuvre de la Stratégie s'estelle révélée efficace et bien exécutée? Y a-t-il des obstacles à une mise en oeuvre réussie?*
- *Quelles pratiques exemplaires et leçons ont pu être observées?*
- *Quelles sont les améliorations à envisager et les options pour de futurs programmes? Y a-t-il des solutions de rechange à la SAEA?*
- *Faut-il temporiser la Stratégie? Quels changements de politiques pourraient se révéler nécessaires pour rendre la Stratégie plus efficace?*

L'évaluation quinquennale de la SAEA donnera une vue d'ensemble de l'efficacité avec laquelle la Stratégie améliore l'accès des entreprises autochtones aux marchés du gouvernement fédéral et permettra d'évaluer le taux de réussite à cet égard.

H. ÉTUDE DE LA CERTIFICATION ISO 9002

À la suite de plusieurs demandes, AINC a cherché à savoir comment l'adoption des normes ISO 9002, et peut-être la certification ISO, pourrai aider les entreprises d'appartenance autochtone à livrer concurrence sur le marché mondial. Un marché a été adjugé à une société autochtone d'experts-conseils, qui a mené les recherches pour le compte d'AINC. Cette société devait déterminer le genre d'assistance offerte et aisément accessible en vue d'aider les entreprises (autochtones ou non) à obtenir la certification ISO 9002.

AINC s'est penché sur la possibilité d'utiliser le processus de certification ISO comme mécanisme de perfectionnement des capacités pour les entreprises autochtones, mais ses responsables ont conclu qu'un tel projet serait beaucoup trop cher et en outre, bon nombre d'organisations s'occupaient d'offrir la certification ISO.

I. AMÉLIORATION DU SITE WEB DU RÉPERTOIRE DES FOURNISSEURS AUTOCHTONES

Le Répertoire des fournisseurs autochtones (RFA) a été créé en vue de servir aux agents d'approvisionnement fédéraux d'outil fonctionnel pour trouver les fournisseurs autochtones susceptibles d'offrir les produits ou services dont leur ministère ou organisme avait besoin. À l'origine, il permettait aussi aux nouveaux entrepreneurs autochtones d'indiquer d'autres entreprises autochtones avec lesquelles établir des partenariats, des coentreprises ou d'autres relations professionnelles.

Comme on l'a mentionné, le RFA sera transféré dans le site Web d'Industrie Canada appelé Strategis, mais nous allons continuer à tenir un site Web sur la SAEA pour y faire des mises à jour de l'information pertinente (bulletin bimensuel, rapport d'évaluation de la SAEA, événements à venir, etc.). Nous maintiendrons le service téléphonique sans frais en vue de fournir une aide à tous les groupes d'intervenants.

J. BULLETIN

AINC a commencé en décembre 2000 à publier un bulletin interministériel bimensuel, qui a suscité des commentaires positifs chez ceux qu'intéresse la SAEA. Ce bulletin offre aux coordonnateurs ministériels la possibilité (et un moyen) de communiquer des exemples de réussite, des pratiques exemplaires et les leçons apprises dans le cadre de la SAEA. Nous comptons sous peu donner des précisions sur les conférences et ateliers à venir traitant de la SAEA ou des activités connexes d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

K. CONFÉRENCE DES COORDONNATEURS DE LA SAEA

Pour appuyer la SAEA, AINC tient une conférence annuelle rassemblant les coordonnateurs de la Stratégie. Ceux-ci peuvent y échanger sur leur expérience de la mise en application de la SAEA dans leur ministère. Cette conférence permet de transmettre de l'information ainsi que de discuter de pratiques exemplaires et d'idées novatrices.

La troisième conférence annuelle des coordonnateurs de la SAEA s'est tenue en octobre 2000 à Vaudreuil (Québec). Cette conférence de deux jours, à laquelle ont assisté des représentants de 41 ministères, a été jugée

réussie par les participants.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-12

Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA

Méthodes novatrices et pratiques exemplaires

Nos nombreuses discussions avec différents coordonnateurs et acheteurs ministériels de la SAEA nous ont permis de connaître d'excellentes pratiques. Bien qu'une technique qui se révèle efficace dans une organisation ne le soit pas nécessairement dans une autre, nous présentons ci-dessous certaines de ces techniques et pratiques dans l'espoir qu'elles inspireront les intéressés.

COMMUNICATION

Une communication forte et efficace, tant à l'interne qu'à l'externe, est une condition importante au succès de toute activité de mise en oeuvre.

Il semble que les institutions fédérales qui ont le mieux réussi à communiquer les exigences de la SAEA à la haute direction et à ses acheteurs sont aussi celles qui ont excellé à mettre en application la SAEA. Il semble en outre que des communications efficaces de cette nature permettent souvent de surmonter les problèmes et difficultés engendrés par la décentralisation de certaines de ces institutions.

De même, l'établissement de rapports hiérarchiques honnêtes et ouverts, qui indiquent qu'une institution est prête à faire des affaires avec les fournisseurs autochtones, semble être un facteur déterminant dans la conclusion de solides relations professionnelles entre les institutions fédérales et les fournisseurs autochtones.

ACTIVITÉS D'EXPANSION DU RÉSEAU DE FOURNISSEURS

Dans la plupart des ministères et organismes, les activités d'expansion du réseau de fournisseurs semblent être l'une des clés de la réussite : on a souvent l'impression que les organisations qui se sont le plus engagées dans ces activités ont mieux réussi que les autres à mettre en oeuvre la SAEA. De plus, beaucoup de ministères voient les activités d'expansion du réseau de fournisseurs comme un outil d'expansion plus durable que les autres instruments de la SAEA, comme les marchés réservés obligatoires. Toutefois, bien que les résultats de 2000 indiquent que le gouvernement conclut davantage de marchés avec des entreprises autochtones qu'auparavant, la nécessité de poursuivre l'expansion du réseau de fournisseurs est évidente.

Voici certaines des méthodes efficaces employées par les ministères et organismes pour étendre ce réseau :

- *Les coordonnateurs de la SAEA présentent en personne les fournisseurs d'un bien ou d'un service aux acheteurs dans l'organisation.*
- *Des séances d'information ministérielles sont données aux fournisseurs autochtones.*
- *Des événements axés sur des groupes de produits sont organisés*

en vue de faire valoir les fournisseurs autochtones auprès des acheteurs.

- *Des salons professionnels autochtones sont préparés pour une organisation ou un groupe d'organisations.*
- *Les institutions fédérales invitent des fournisseurs autochtones à leurs réunions.*
- *Ces institutions tiennent des réunions officielles et officieuses avec les fournisseurs, durant lesquelles ils seront présentés à leur organisation.*
- *Les ministères ou organismes expliquent en détail aux soumissionnaires autochtones qui n'ont pas décroché de marché les raisons pour lesquelles leur proposition n'a pas été retenue.*
- *Les ministères ou organismes font appel à un employé dynamique qui, à l'échelle de leur organisation, défendra les intérêts des fournisseurs autochtones.*
- *Ils préparent des listes de ministères acheteurs pour les fournisseurs autochtones.*
- *Ils distribuent de l'information dans le RFA aux bureaux régionaux sous forme de feuille de calcul électronique.*

MARCHÉS RÉSERVÉS

Bien que le processus décisionnel pour la réservation obligatoire d'un marché soit généralement simple, peu de ministères peuvent le suivre, car ils ne travaillent pas directement avec des populations autochtones. La plupart des ministères et organismes sont donc tenus de recourir à des marchés réservés facultatifs, qui nécessitent un processus décisionnel plus réfléchi. En conséquence, nombre d'institutions fédérales hésitent encore à se servir des marchés réservés facultatifs.

Il a été prouvé que les marchés réservés facultatifs sont un outil précieux pour familiariser les fournisseurs autochtones avec le processus d'appel d'offres fédéral et leur donner une première chance de faire valoir leurs compétences et capacités. On doit donc considérer ces marchés comme un « coup de main » plutôt que comme une aumône. Les marchés réservés facultatifs sont malheureusement encore perçus par certains comme une aumône.

Le problème avec les marchés réservés est qu'un fournisseur, ou un groupe de fournisseurs, peut finir par en dépendre et s'occuper uniquement des activités donnant lieu à de tels marchés. On ne réussira vraiment à appuyer le perfectionnement d'un fournisseur autochtone que lorsque ce dernier en viendra à ne plus avoir besoin du marché réservé pour faire des affaires avec le gouvernement fédéral.

PARTENARIATS

Au moment de la conception de la SAEA, on avait pensé que la création de partenariats, de coentreprises et de solides relations d'affaires entre fournisseurs autochtones et fournisseurs non autochtones serait l'une des clés du perfectionnement continu de la capacité des premiers. La SAEA contenait donc des dispositions qui encourageaient ces activités. Les commentaires des ministères et organismes à ce sujet montrent que, à quelques exceptions près, les fournisseurs autochtones n'ont pas encore fait grand usage de ces dispositions.

On a relevé une exception : celle du marché adjugé par la Direction générale de la santé des Premières nations et des Inuits (DGSPNI) (l'ex-Direction générale des services médicaux) de Santé Canada. Responsable de la santé des Premières nations et des Inuit, la DGSPNI achète directement beaucoup de services de santé pour ses clients autochtones. Ces services se qualifient pour les dispositions sur les marchés réservés

obligatoires de la SAEA. On doit donc obtenir ces services, dans la mesure du possible, d'un fournisseur autochtone seul ou en partenariat avec un fournisseur non autochtone. Ce critère a donné lieu à l'octroi du marché réservé le plus important (à tout le moins sur les plans de la valeur monétaire et des répercussions) parmi tous ceux adjugés jusqu'ici.

Ce marché portait sur l'établissement du Système d'information sur la santé et de traitement des demandes de paiement, qui s'occupe de gérer les demandes de remboursement des services de santé non assurés pour les clients autochtones de la DGSPNI. Évalué à 45,7 millions de dollars, ce marché a été attribué à la First Canadian Health Management Corporation, coentreprise d'entités autochtones et non autochtones gérée par des Autochtones. Il s'agissait d'un contrat de cinq ans avec possibilité de deux prorogations de deux années chacune.

L'importance de ce marché réside dans le fait qu'il a prouvé qu'une entité des Premières nations peut avoir la capacité et les compétences nécessaires pour assumer un rôle directeur dans la prestation de services au sein d'un secteur complexe, où il n'est justement pas facile de trouver ces capacités et ces compétences. Ce marché peut donc servir de modèle pour une variété d'autres demandes gouvernementales tout aussi difficiles à satisfaire, y compris pour des services qui ne visent pas les clients autochtones des ministères et organismes.

Donna Cona, Mohawk Trading Company et Telecom Computers offrent d'autres exemples probants de partenariats, de coentreprises et de relations d'affaires solides. Le fait que ces fournisseurs autochtones florissants s'occupent activement de bâtir des partenariats et des coentreprises témoigne de l'importance de ces activités pour établir une entité commerciale forte et productive.

LETTRES D'INTÉRÊT

Une lettre d'intérêt est un avis public affiché sur MERX pour faire connaître une réquisition à venir. Le but de cette lettre est d'éveiller l'intérêt et de déterminer si les fournisseurs ont assez de capacités et de compétences pour répondre aux exigences de la réquisition. AINC se sert parfois de la lettre d'intérêt avant de proposer des marchés réservés facultatifs pour de gros projets.

Avant d'émettre une demande de propositions pour un marché réservé - comme la récente réquisition en vue d'une offre à commandes dans le domaine de l'ameublement - AINC publie une lettre d'intérêt sur MERX. On avise ainsi les fournisseurs autochtones et non autochtones de la réquisition à venir, ce qui leur permet de se préparer à soumissionner. De plus, on garantit de cette façon qu'il existe bel et bien des fournisseurs autochtones qualifiés et capables d'exécuter les services requis avant d'émettre des demandes de propositions.

La lettre d'intérêt déclare ordinairement qu'au moins trois fournisseurs autochtones doivent indiquer qu'ils possèdent les qualités requises avant qu'une demande de propositions soit lancée. On garantit ainsi, si la réquisition vise un marché réservé, que non seulement il existe des fournisseurs autochtones qualifiés et capables, mais qu'ils sont en nombre suffisant pour permettre la concurrence entre candidats.

Le recours à la lettre d'intérêt pourrait servir à apaiser les craintes des ministères et organismes qui ont encore de la difficulté à accepter la notion de marchés réservés facultatifs.

RECOURS ACCRUAUX FOURNISSEURS AUTCCHTONES

Bien que beaucoup de ministères et d'organismes aient eu recours à des marchés réservés et à des activités d'expansion du réseau de fournisseurs pour atteindre leurs objectifs en matière de rendement, certaines institutions fédérales ont établi des processus efficaces supplémentaires. L'une de celles-ci est Statistique Canada, qui a adopté une stratégie pour atteindre ses objectifs : ce ministère inclut régulièrement les fournisseurs autochtones dans ses demandes de propositions non affichées sur MERX.

Qu'elles concernent des biens ou des services, Statistique Canada inclut, parmi ses demandes de propositions ou demandes de prix, un ou plusieurs fournisseurs autochtones. Ces mesures sont en outre à la veille d'être adoptées dans les centres de responsabilité financière à l'échelle du Ministère.

Les méthodes employées par Statistique Canada pour atteindre ses objectifs de rendement sont remarquables du fait que, si elles ne limitent pas la concurrence aux seuls fournisseurs autochtones, elles leur offrent une véritable occasion de soumissionner.

Le fait que certains fournisseurs autochtones remportent ces marchés prouve que les entreprises autochtones peuvent bel et bien se mesurer aux fournisseurs non autochtones quand on leur en laisse la possibilité. C'est sans doute une indication que les entreprises autochtones sont concurrentielles.

CRITÈRES D'ÉVALUATION DES SOUMISSIONS AUTOCHTONES

On a prévu, dans la SAEA, des critères d'évaluation des soumissions autochtones visant à permettre aux acheteurs d'adjuger des marchés non pas à n'importe quel fournisseur autochtone, mais à celui qui représente le plus grand potentiel sur le plan du développement économique chez les Autochtones. Cette disposition n'a pas été beaucoup utilisée par les ministères et organismes autres qu'AINC.

AINC a souvent recours aux critères d'évaluation des soumissions autochtones pour les demandes de propositions visant des projets dont la valeur est inférieure au seuil fixé par les accords commerciaux internationaux (parce qu'on ne peut utiliser ces critères pour les demandes de propositions d'une valeur supérieure à ce seuil, à moins qu'il s'agisse d'un marché réservé).

À l'occasion de différentes conférences, des ministères et agences ont manifesté le désir d'utiliser les critères d'évaluation des soumissions autochtones. La raison principale pour laquelle on recourt rarement à ces critères dans les marchés gouvernementaux est l'absence d'un modèle viable publié et d'un cadre régissant leur utilisation.

La création d'un tel cadre fournirait aux institutions fédérales un processus approuvé et une orientation qui leur permettraient de faire un usage prudent et efficace de cette technique novatrice. AINC va approfondir cette question dans un proche avenir.

SOUS-TRAITANCE AUX AUTOCHTONES

Le cadre préparé pour la SAEA tenait compte de possibilités de sous-traitance pour les Autochtones, car on savait bien que les retombées économiques d'un marché ne proviennent pas toutes des activités les plus directes auxquelles il donne lieu. Comme dans le cas des critères d'évaluation des soumissions autochtones, toutefois, les paramètres de cette sous-traitance ne sont pas encore nettement définis ni généralement acceptés par les ministères. Malgré cela, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a décidé d'inclure la disposition sur la

sous-traitance en tant qu'élément particulier de sa propre stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones.

L'ACDI a créé une stratégie d'approvisionnement autochtone canadienne (SAAC), qui comprend un élément d'encouragement à l'intention des fournisseurs autochtones. Cet élément consiste à attribuer des points d'évaluation supplémentaires (jusqu'à 5 p. 100 du total des points possible) pour toute activité d'embauche directe d'Autochtones, de sous-traitance à des Autochtones ou d'approvisionnement auprès d'eux. Ces points sont :

- *appliqués à toutes les demandes de propositions relatives aux projets financés par le budget d'aide de l'ACDI;*
- *attribués après que les propositions techniques et financières ont été évaluées;*
- *adjugés au prorata de la composante autochtone par rapport à la valeur totale de la proposition du fournisseur (cette valeur totale comprend les droits et dépenses).*

Les soumissionnaires potentiels des projets d'aide de l'ACDI sont ainsi encouragés à trouver des fournisseurs autochtones en mesure de les aider à remporter les marchés visés par les demandes de propositions.

Cette composante de la SAAC semble offrir plusieurs avantages par rapport aux autres méthodes. En premier lieu, elle accorde aux entreprises autochtones un accès, privilégié jusqu'à un certain point, à tout le budget d'aide de l'ACDI et pas seulement à quelques marchés réservés, ce qui devrait élargir le champ des possibilités pour tous les fournisseurs autochtones qui s'intéressent à ce secteur.

En deuxième lieu, on confère ainsi beaucoup plus de visibilité à l'approvisionnement autochtone, qui est dorénavant présent dans toute activité d'approvisionnement liée aux projets financés par le budget d'aide régulier de l'ACDI. Des démarches comme celle-ci témoignent clairement de l'engagement du gouvernement envers le développement économique chez les Autochtones.

En troisième lieu, un tel accès aux marchés gouvernementaux incitera les entreprises non autochtones à établir avec les entreprises autochtones des relations permanentes et qui profitent aux deux parties - relations qui s'avéreront utiles non seulement à l'égard des marchés à conclure avec le gouvernement, mais aussi à l'égard des marchés à conclure avec des entités non gouvernementales. Enfin, on offre ainsi aux fournisseurs autochtones la possibilité d'acquérir du savoir-faire dans un secteur de service où ils occupaient précédemment une place restreinte ou de perfectionner leurs compétences dans ce secteur.

OFFRES À COMMANDES

Pour que les fournisseurs autochtones soient véritablement présents dans les activités courantes d'approvisionnement gouvernemental, il faut les inclure dans tous les aspects du processus, y compris les marchés, les offres à commandes et l'approvisionnement par cartes d'achat. De tous ces instruments, l'offre à commandes est l'un des plus importants, car elle est largement utilisée pour l'approvisionnement quotidien en biens et en services d'usage courant.

Ces dernières années, les entreprises autochtones ont régulièrement été invitées à se prévaloir de cet important moyen d'approvisionnement qu'est la demande de propositions, au point qu'elles sont désormais représentées dans bon nombre de secteurs de produits achetés régulièrement. Des offres à commandes ont été adjugées à certains de ces fournisseurs par le biais d'un marché réservé et à certains autres en fonction d'une libre

concurrence.

La « pratique exemplaire » en matière d'attribution des offres à commandes semble être le processus à deux voies auquel AINC et TPSGC recourent fréquemment pour établir une offre à commandes principale et nationale et d'autres modalités d'approvisionnement. Ce processus consiste à organiser un concours pour les fournisseurs non autochtones et un autre, rattaché à un marché réservé, pour les fournisseurs autochtones. Ainsi, non seulement on offre aux acheteurs gouvernementaux l'option de recourir à un fournisseur autochtone pour aider à atteindre les objectifs de rendement, mais on donne au fournisseur autochtone un précieux outil de marketing pour lui faciliter l'accès à la passation de marchés avec le gouvernement.

Toutefois, l'offre à commandes a aussi ses mauvais côtés. La convention d'offre à commandes n'est pas toujours le mode d'approvisionnement qui convient le mieux. Comme le processus de rapport pour les commandes subséquentes aux offres à commandes n'est pas centralisé, TPSGC est dans l'incapacité de fournir des renseignements complets sur l'utilisation de ces offres. Beaucoup de fournisseurs autochtones qui en ont décroché une ont fait savoir qu'elle s'était traduite par très peu de travail et parfois aucun. Il est toutefois impossible de déterminer si la sous-utilisation des offres à commandes est plus fréquente dans le cas de fournisseurs autochtones que de fournisseurs non autochtones. Les ministères et organismes ne disposent d'aucune donnée empirique sur l'utilisation des offres à commandes, car ils ne surveillent cette information, dans la plupart des cas, qu'à des fins financières.

La majorité des fournisseurs autochtones ayant signé des conventions d'offres à commandes avec qui nous avons pris contact pendant que nous recueillions des données se sont déclarés mécontents du processus et estimaient que les résultats n'étaient pas à la hauteur des attentes auxquelles il avait donné lieu. Bon nombre étaient déçus du volume de travail qu'ils avaient reçu au moyen de ces offres. Ce sentiment de désenchantement est considéré comme plutôt justifié, vu que les fournisseurs, dans bien des cas, n'ont reçu absolument aucun des travaux qui avaient été projetés. Les ministères et organismes doivent donc soigneusement étudier la situation avant de déterminer si l'offre à commandes est le moyen idéal de favoriser l'approvisionnement auprès des fournisseurs autochtones.

SENSIBILISATION À LA SAEA

Il est manifeste que la plupart des ministères et organismes procèdent à une mise en oeuvre active, consciencieuse et complète de la SAEA. Certains ont tardé à le faire, mais on peut imputer ce retard à la décentralisation de leur structure organisationnelle. Les institutions fédérales étaient tenues de déployer beaucoup d'efforts pour communiquer les exigences de la SAEA et obtenir à son endroit le soutien de tous les ordres de leur organisation. On juge cette situation acceptable étant donné que beaucoup d'institutions voient la SAEA comme une innovation assez radicale par rapport à leur culture en approvisionnement. À l'heure actuelle, il semble toutefois que beaucoup des ministères et organismes qui ont tardé à mettre en application la SAEA en soient aujourd'hui les plus fervents promoteurs.

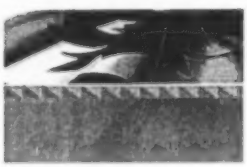
Les marchés réservés ont joué un rôle important en familiarisant les fournisseurs autochtones avec les réquisitions du gouvernement; cependant, il semble que les ministères et organismes attribuent la réussite de leur mise en application de la SAEA davantage aux activités d'expansion du réseau de fournisseurs autochtones qu'aux marchés réservés. On estime que ces activités menées par les ministères et organismes offrent des avantages potentiellement plus durables que ceux offerts par un marché réservé non renouvelable.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-12 Avis importants

Liens d'AINC
Allez

Accueil SAEA
Quoi de neuf
MERX Chercher Débouchés
Outils d'affaires
Publications
F.A.Q.
Liens
Contactez SAEA



Exemples de réussite

La SAEA a aidé à présenter les fournisseurs autochtones aux ministères fédéraux et à leur faire connaître les processus d'approvisionnement fédéraux, mais nombre de fournisseurs autochtones n'en dépendent plus pour leur chiffre d'affaires et remportent des marchés en fonction de leurs capacités, de leurs compétences et de leur compétitivité. La SAEA a ouvert la porte à beaucoup de propriétaires d'entreprises autochtones et leur a offert la possibilité de pénétrer ce nouveau marché, mais ce sont les fournisseurs autochtones qui ont relevé le défi en offrant des biens de qualité supérieure et des services professionnels à des prix concurrentiels. Les fournisseurs autochtones ont rempli leurs promesses, respecté les échéances, assuré un suivi efficace et communiqué avec le personnel de façon professionnelle, au point que, parmi les diverses institutions fédérales, on les classe dans la tranche supérieure des fournisseurs. Le fait qu'ils soient de surcroît autochtones est considéré comme accessoire. Les fournisseurs autochtones qui cherchent à pénétrer le marché de l'approvisionnement fédéral peuvent prendre modèle sur ceux qui ont réussi à s'y tailler une place.

Notre expérience depuis un an de démontre clairement qu'on continue à adjuger aux fournisseurs autochtones des marchés portant sur un vaste éventail de biens et services. Il est tout aussi manifeste que ces fournisseurs autochtones remplissent convenablement les marchés obtenus, car très peu de problèmes de rendement ont été rapportés à AINC par les nombreuses autorités contractantes.

Voici quelques exemples des nombreuses réussites de 2000 dont nous voulons vous faire part et qui sont directement attribuables à la SAEA ainsi qu'aux efforts conjugués de ses coordonnateurs et des entreprises autochtones.

CHABOT ENTERPRISES LTD.

Située à Winnipeg (Manitoba), L. Chabot Enterprises Ltd. a obtenu de TPSGC un marché de restauration des digues de la Première nation de Roseau River. Il était prévu à l'origine que ce marché durerait de 45 à 60 jours, mais il a été prorogé à plus de deux ans. M. Fernand Chabot, vice-président, a fait savoir que l'entreprise avait engagé huit nouveaux employés autochtones pour réaliser ce contrat et que ce dernier leur avait permis d'acquérir de nouvelles compétences transférables. La valeur de ce marché de services professionnels s'est élevée à 1 509 163 $.

MAKWA COMMUNITY DEVELOPMENT CORPORATION

La Makwa Community Development Corporation, située à Golden Lake (Ontario), a obtenu de TPSGC (pour le compte de la base de MDN à Petawawa) un marché d'achat de semis d'arbres. Ce marché n'a entraîné la création d'aucun emploi supplémentaire pour les membres de la Première

nation, mais une formation sur le tas a été donnée aux employés à temps plein. Cette société de développement compte quatre employés à temps plein, outre un personnel occasionnel composé de 4 à 10 personnes, selon la saison. Ce marché est échelonné sur trois ans, avec deux options de renouvellement de un an à raison de 100 000 $ par année.

DIAMOND-ALTA INC.

TPSGC a adjugé à la Diamond-Alta Inc., de Saint-Laurent (Québec), un marché de remplacement des tabliers et des trottoirs du pont interprovincial J.C. Van Horne à Campbellton (Nouveau- Brunswick). Après avoir obtenu ce marché, la Première nation mi'kmaq a mis sur pied une agence de recrutement appelée Listiguj Management, qui a engagé des Autochtones pour ce projet. Le marché a été mené à bonne fin et a permis à beaucoup d'Autochtones d'acquérir de nouvelles compétences transférables. Sa valeur était de 8 443 678,16 $.

MOHAWK TRADING COMPANY

En mai et en décembre 2000, TPSGC a adjugé à la Mohawk Trading Company (division des meubles) deux conventions d'offres à commandes (d'une valeur totale de 2,3 millions de dollars) pour la fourniture de meubles et d'équipement de bureau. Ce marché a procuré un emploi et des occasions de formation à trois Autochtones.

WOLF FLAT ORDINANCE DISPOSAL CORPORATION

La société en rubrique, située sur les terres de la Première nation Tsuu T'ina (sarcie) en Alberta, a obtenu trois marchés pour des projets différents d'une valeur totale de 3,7 millions de dollars. Ces marchés portaient sur ce qui suit :

- *enlèvement de la végétation;*
- *habilitation de deuxième niveau à l'égard du sous-sol - secteur d'entraînement sarci de la Base des forces canadiennes à Calgary;*
- *défonçage et disquage de la terre.*

Cette entreprise comptait à ses débuts 16 employés, dont certains étaient autochtones. Grâce aux marchés gouvernementaux qui lui ont été adjugés au fil des ans, cette entreprise autochtone a pu faire passer le nombre d'employés à 80.

Ces marchés durent depuis 11 ans. Grâce à eux, la société a engagé 64 nouveaux employés dans cet intervalle; ces contrats lui ont aussi fourni la possibilité d'assurer une formation à plus de 150 employés à temps plein et à temps partiel.

DAKOTA WIND SKITSAKI MECHANICAL SERVICES

Cinq marchés d'une durée de un an chacun ont été récemment adjugés à Raphael Merkosky, de Dakota Winds Kitsaki Mechanical Services, par l'intermédiaire du gouvernement du Canada. La valeur totale des cinq marchés s'élève à 290 000 $, et ces marchés donneront lieu à la réalisation de travaux dans les catégories qui suivent :

- *services d'entrepreneurs en peinture;*
- *entretien et réparation des climatiseurs;*
- *services de ferblantiers;*
- *services d'entrepreneurs en plomberie;*
- *services d'entrepreneurs généraux.*

Bien qu'aucune nouvelle occasion d'emploi n'ait été créée pour les Autochtones, cette situation a offert des possibilités de formation aux employés autochtones dans les différents domaines de travail.

NEEGAN BURNSIDE ENGINEERING AND ENVIRONMENTAL LTD.

Implantée à Orangeville (Ontario), l'entreprise Neegan Burnside a obtenu un marché de services de consultation pour le compte d'AINC. Ce marché de un an, offrant l'option d'une prorogation pour des années additionnelles, avait une valeur de 200 000 $. Il n'a pas donné lieu à la création de nouveaux emplois ou à une formation, mais il a permis aux employés autochtones actuels de continuer à travailler et leur a fourni la possibilité de soumissionner d'autres marchés.

Ce ne sont là que quelques exemples des réussites obtenues par les entreprises autochtones dans SAEA.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-12 Avis importants

Liens d'AINC

Allez

Accueil SAEA

Quoi de neuf

MERX Chercher Débouchés

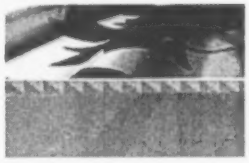
Outils d'affaires

Publications

F.A.Q.

Liens

Contactez SAEA



Conclusion

La réussite de la SAEA est le fruit d'un engagement pris en collaboration depuis quelques années par les secteurs privé, public et par les entreprises autochtones. Depuis 1996, la SAEA a contribué à la création d'un contexte commercial autochtone plus dynamique par l'encouragement donné aux partenariats et l'expansion des listes de clients des fournisseurs autochtones. Les recettes et les revenus ainsi créés pour les Autochtones ont rapporté des avantages économiques à tous les Canadiens.

AINC va continuer à se concentrer sur l'amélioration de ses relations d'affaires avec les fournisseurs autochtones et sur la réalisation de projets de développement économique innovateurs et durables. Le but du gouvernement fédéral, en dernière analyse, est de ménager aux entreprises autochtones un accès au marché fédéral et de leur permettre d'acquérir de l'expérience en passation de marchés avec ses représentants, de manière qu'elles puissent livrer concurrence sur un pied d'égalité aux entreprises non autochtones.

La SAEA ne demeurera une réussite qu'à condition de bénéficier de la collaboration et de l'engagement de toutes les institutions fédérales ainsi que des milieux d'affaires autochtones et non autochtones. Ensemble, nous pouvons continuer à favoriser, au Canada, le renforcement des collectivités, des gens et de l'économie au profit de tous les Canadiens.

AINC tient à saisir cette occasion pour remercier tous les employés et la direction des ministères et organismes grâce auxquels la SAEA remporte un grand succès. Nous savons qu'il vous a fallu consacrer beaucoup de temps et d'efforts pour atteindre les objectifs de votre organisation. Beaucoup ont même dépassé leurs objectifs! Conscient de cet accomplissement, AINC les a remerciés en leur remettant des certificats de reconnaissance. Nous adressons donc nos félicitations aux ministères et organismes suivants : Agriculture et Agroalimentaire, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Centre canadien de gestion, Pêches et Océans, Santé Canada, Développement des ressources humaines, Commission des droits de la personne, AINC, Industrie Canada, Justice Canada, Bibliothèque nationale, Office national de l'énergie, Conseil national de recherches, Ressources naturelles, Commission de la fonction publique, TPSGC, Gendarmerie royale du Canada, Solliciteur général du Canada, Statistique Canada et Transports Canada.

Retournez

Mise à jour : 2004-07-12

Avis importants